

قوانین مبارزه

رابرت گرین

محمدرضا آل یاسین



رابرت گرین متولد 1959 میلادی،نویسنده و سخنران آمریکایی است که به خاطر کتابهایش در زمینه ی قدرت و استراتژی شهرت جهانی دارد. کتاب قوانین مبارزه شامل مباحث و نمونه هایی از استراتژیهای تهاجمی و تدافعی است که توسط طیف وسیعی از افراد مختلف در شرایط گوناگون مورد استفاده قرار گرفته و اثر بخشی آن ها در رفع اختلافها و کشمکشها اعم از اجتماعی،حرفه ای،خانوادگی و غیره به اثبات رسیده است.



قوانین مبارزه

رابرت گرین

محمدرضا آل یاسین

سرشناسه	:	گرین، رابرت، ۱۹۶۹ - م. Green, Robert
عنوان و نام پدیدآور	:	قوانین مبارزه
مشخصات نشر	:	تهران: هامون، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری	:	۱۵۱ص.؛ ۵/۱۴×۵/۲۱ س‌م.
شابک	:	978-964-6538-59-7
وضعیت فهرست نویسی	:	فیپای مختصر
یادداشت	:	این مدرک در آدرس http://opac.nlai.ir قابل دسترسی است.
یادداشت	:	عنوان اصلی: The 33 Strategies of War Concise Edition
شناسه افزوده	:	آل‌یاسین، محمد رضا، ۱۳۲۸ - ، مترجم
شماره کتابشناسی ملی	:	۳۷۶۵۳۰۰

انتشارات هامون

خیابان جمهوری - خیابان ۱۲ فروردین جنوبی - کوچه بیژن - پلاک ۲ - واحد ۱
تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ - تلفکس: ۶۶۹۷۳۸۶۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۳۷۱۵۶۶

قوانین مبارزه

نویسنده: رابرت گرین

مترجم : محمدرضا آل‌یاسین

چاپ دوم: ۱۳۹۴

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

طراح جلد: مروارید آل یاسین

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸-۵۹-۷

ISBN : 978-964-6538-59-7

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

فهرست

مقدمه

زندگی مبارزه خطرناکی است. پیروزی و شکست در آن وابسته به توانایی افراد در به کارگیری استراتژی مناسب است. هر کس از تاکتیک بهتری استفاده کند کامیابی او درخشانتر خواهد بود. کتابی که در دست دارید با این فلسفه به رشتهٔ تحریر درآمده که استراتژیهای میدان جنگ به طور کامل با استراتژیهای میدان کار زار زندگی تطابق دارد و می توان همان تدابیری را که برعلیه دشمن جنگی به کار می‌رود در قلمرو کسب و کار برعلیه رقیب، در میادین ورزشی برعلیه حریف و در زندگی شخصی برای مقابله با افرادی که می‌کوشند شما را در جهت منافع‌شان تحت سلطه و نفوذ در آورند به کار گرفت.

هنر جنگ مسأله حیاتی است. مسیری است که به زنده ماندن و یا هلاکت منجر می شود. به همین دلیل استراتژیهای جنگی بسیار دقیق، زیرکانه و تأثیرگذار طراحی شده است. یک فرماندهٔ خوب، باهوش و مدبر و زیرک است. در تصمیم‌گیری سریع و در اقدام، سِرعت عمل دارد. می‌داند زمانی جنگ را می‌برد که بداند چه موقع حمله کند، و چه وقت نه. و می‌داند چگونه با نیروهای زیردست و بالا دست تعامل و همکاری داشته باشد. او آشنایی کامل به مصائب و بلایای جنگ دارد. کم حرف و راز نگه دار است، و نیز عادل و درستکار.

یکی از کارهایش به صف کردن دسته‌ها و فرستادن آنـان بـه منطقـه خطر است. او در لحظات بحرانی مانند شخصی که از بلندی بالا رفتـه و نردبان پشت سرش را پایین می‌اندازد، افراد را به قلب منطقـه‌ی دشـمن منتقل و در همان حال دستور تخریب پلهای پشت سر را صادر می کنـد تـا آنــان بــدون امیــد بــه بازگــشت خــود را بــه آب و آتــش بزننـد و قابلیت‌هایشان را در حد کمال به انجام رسانند. فرمانـده توانـا در تهـاجم مخوف و در دفاع سرسـخت و شکیباسـت. لحظـه‌ای از اتحـاد و انـسجام قوایش غافل نشده و پیوسته آتش اشتیاق را در آنان برمی‌انگیزد.

آنچه گفته شد تنها اشاره‌ای کوتاه به بعضی از استراتژی‌هـای منـدرج در این کتاب است که مـی‌تـوان آنهـا را بـه اهـداف حرفـه‌ای، شخـصی، خانوادگی، اجتماعی و غیره تعمیم داد و به عنوان شاه کلید بـرای ایجـاد دگرگونیهای مثبت در تمام جنبه‌های زندگی از آن بهره گرفت.

زمامداران و فرماندهان نظامی که در این کتاب به عملکردشان اشـاره شده از سراسر دنیا و دوره‌های مختلـف از جملـه جهـان باسـتان، قـرون وسطی، دورهٔ رنسانس و دورهٔ دنیای مدرن برخاسته‌اند و در داشتن تدبیر، سیاست و رشادت و سایر ویژگیهای یک فرمانده توانا شاخص و بارزند. در لابه‌لای صفحات این کتاب اندرزهای اندیـشمندان برجـسته و پیـشرو را می‌خوانید که دربارهٔ صـحت و اصـالت ایـن مباحـث سـخن مـی گوینـد. همچنین در پایان هر فصل مقالاتی پر معنا برای گیرایی کلام اضافه شده است.

قانون ۱

به دشمن اعلام جنگ کنید

جنگ زندگی یکی از خطرناک‌ترین مبارزات بشری است که تا واپسین دم حیات ادامه دارد؛ نتیجهٔ نهایی مبارزه در آخرین ساعات مشخص می‌شود و پیش از آن، به خواب و خیال بیشتر شبیه است. از طرفی مادام که دشمنانتان را نشناسید نمی‌توانید به طرزی مؤثر و کارآمد با آنان مبارزه کنید. افراد نیّات‌شان را در پس ذهنشان استتار کرده و وانمود می‌کنند که در کنارتان هستند. پس نخست به شفافیت نیاز دارید؛ باید بیاموزید چگونه حریف را با علایم و نشانه‌های حاکی از خصومتش شناسایی کرده، او را از مخفیگاهش بیرون کشیده و پس از قرار گرفتن در دیدرس به او اعلام جنگ کنید.

همان‌گونه که قطب‌های مثبت و منفی آهن‌ربا تحرک ایجاد می‌کنند دشمن (حریف، رقیب)تان می‌تواند با یک جهت‌گیری تازه هدف‌تان را عوض کند. فراموش نکنید افرادی‌که که با ایجاد مشکلات و موانع واکنش‌تان را برمی‌انگیزند منبع انرژی هستند. ساده‌لوح نباشید. با بعضی از دشمنان (رقبا) نمی‌توان مصالحه کرد. حد وسطی وجود ندارد.

* * *

در عصری زندگی می‌کنیم که مردم بندرت خصومت‌شان را آشکار می‌کنند. همچنین قوانین اجتماعی، نظامی، تجاری و .... تغییر کرده است. مفهوم کلمهٔ دشمن نیز از این قاعده مستثنی نیست. بعلاوه به‌رغم رقابت‌آمیزتر شدنِ روابط مردم، تهاجم و خشونت علنی منع شده است. بسیاری از افراد آموخته‌اند که زیرزمینی کار کنند و به صورت غیرمنتظره و موذیانه کمبودهایشان را جبران نمایند. شماری هم برای تحقق بخشیدن به خواهش‌های ناروایشان صورتک بر چهره زده و نقش رفیق یکدل و صمیمی را بازی می‌کنند. فراموش نکنید که هیچ‌کس بهتر از خویشاوندان و نزدیکان نمی‌تواند به زندگی انسان لطمه وارد آورد.

نخستین وظیفه شما به‌عنوان استراتژیست آن است که مفهوم دشمن را در طیفی وسیع تعریف کرده و در آن افرادی را که بر ضد شما سرگرم کارند و به اشکال مختلف می‌کوشند چوب لای چرختان بگذارند بگنجانید. لازم نیست به ارز اندامهایشان واکنش نشان داده و یا عقب‌نشینی کنید. تنها ضرورت آن است که به سلاح دوراندیشی و حزم مجهز شوید و در هر شرایطی، حتی در برابر دوستان یکدل و صمیمی‌تان، لحظه‌ای این سلاح را زمین نگذارید.

اغلب مردم در سرپوش گذاشتن بر خصومت‌شان ماهر و کارکشته‌اند. با وجود این بعضی اوقات ناخودآگاه علایمی را نمایان می‌سازند که با صورت ظاهرشان به کلّی منافات دارد. اشتباه نشود، نمی‌گویم به دوستانتان بدگمان شوید، فقط به رفتار، گفتار، حالات، تغییرات قیافه و لحن بیانشان توجه کرده و مانند فشارسنجی که فشارهوا را مشخص می‌کند، هرگونه تغییر را در احساسات و هیجاناتشان اندازه بگیرید. مثلاً صمیمیت‌های ناگهانی و غیرمعمول، تمایلی تازه برای جلب اعتماد، تعریف و تمجید بیش از اندازه از شما، تمایل به یگانگی، هم‌پیمان شدن

و یا وصلتی که برای طرف مقابل بیشتر معنا دارد. در این راستا به غرایزتان اعتماد کنید و پیام‌های حس ششم‌تان را جدّی بگیرید. اگر فردی را مشکوک تشخیص دادید، به احتمال زیاد ارزیابی‌تان درست است. در چنین شرایطی می‌توانید به پشتی صندلی‌تان تکیه دهید و در کمال آرامش ابهام را از فرضیات زدوده، نقاب از چهره حریف برافکنده و به اصطلاح دستش را رو کنید. شاید اوضاع و احوال ایجاب کند که پرسش‌هایتان را در قالب الفاظی نظیر: «در فکرم اگر این کار را نمی‌کردی، چه می‌شد.» و یا «علاقمندم منظور شما را از این عبارت بدانم» کمی ملایم کنید. آنگاه ضمن تسلط بر اعصابتان بکوشید از چند زاویه مختلف چهره واقعی او را ببینید. دوستان واقعی شما ممکن است از این طرز برخورد تعجب کنند. اما ذخایر عاطفی بین شما موجب می‌شود که به دیدهٔ اغماض به آن بنگرند و آن را خطایی پیش‌پا افتاده تلقی کنند. دشمن خشمگین می‌کوشد با حرکات غیرارادی خصومت نهفته در وجودش را انکار کند و منکر نیروی مخالفی که در باطن دارد شود. غافل از این‌که این خود نشانگر آن است که به اصطلاح کاسه‌ای زیر نیم کاسه است، این نکته را آویزه گوش کنید: بیشتر افراد برای حراست از موقعیت‌شان رفتاری مشکوک و دوپهلو در پیش می‌گیرند. به همین دلیل توصیه می‌کنم از افرادی که در گفتار و رفتارشان تصنع می‌کنند و خویشتن را غیر از آنچه هستند جلوه می‌دهند سخت برحَذر باشید. یکی از علایم شناسایی این افراد آن است که پس از یک پرسش و یا اظهارنظر تند و تیز حالت دفاعی و ستیز به خود می‌گیرند و به شدت واکنش نشان می‌دهند.

بعضی اوقات شرایط ایجاب می‌کند که با دشمنان بالقوه، چون خودشان، مستور و غیرمستقیم روبرو شوید. به‌طور مثال اگر حس

می‌کنید دوست و یا همکاری زیرکانه پیشنهادی را مطرح می‌کند که در باطن خصمانه است و یا خلاف منافع شماست، وانمود کنید که به نیّت درونی‌اش پی‌نبرده‌اید. او با این طرز تلقی که شما فردی ساده‌لوح هستید در نقشه‌ای که برایتان کشیده پیشروی کرده و خود به خود دستش رو می‌شود، آنگاه اعلام کنید که از حقیقت امرش آگاه شده و به فکر و حیله‌گری‌اش پی برده‌اید.

بعضی اوقات حریف آنقدر بزرگ است که به سادگی نمی‌توان او را شناخت، مثل یک شرکت بزرگ، و یا فردی که در پس شبکه‌ای پیچیده مخفی شده است. در چنین شرایطی باید عضوی از آن گروه مثلاً مدیر، سخنگو، عضو ارشد و یا کلیدی را حریف به‌شمار آورید اما هرگز دشمنی را که اوضاع و احوالش مبهم است هدف قرار ندهید. برانگیختن شور و هیجان برای مقابله با چنین دشمنی دشوار است. پیکار را شخصی و چهره به چهره کنید.

دشمنانتان هدایای فراوانی را برایتان به‌ارمغان می‌آورند. به‌طور مثال شما را برمی‌انگیزند تا ذهن‌تان را به عقایدتان متمرکز کنید؛ معیارهایی را در اختیارتان می‌گذارند تا بر مبنای آن توانایی‌تان را بسنجید. جوفریزر از محمدعلی کِلی یک مشت‌زن واقعی ساخت و موجب شد که او به مدت چند سال بر روی سکّوی قهرمانی جهان بایستد. حریف نیرومند و خشن قابلیتهایتان را به سطح آورده و متبلور می‌کند. هرچه حریف قوی‌تر باشد دستاوردتان بیشتر است؛ ولو اینکه در مبارزه شکست بخورید. شکست از حریف نیرومند، بهتر از پیروزی بر دشمن ضعیف و ناکارآمد است. شکست از حریف ضعیف سبب می‌شود که او به دیدهٔ تحسین و احترام به شما بنگرد و در پیکار بعدی حامی و پشتیبان شما شود.

وقتی مورد حمله قرار می‌گیرید یعنی آنقدر مهم و مؤثر هستید که برایتان نقشه می‌کشند و شما را هدف قرار می‌دهند و این مجالی است تا قابلیت‌هایتان را اثبات کنید. بعلاوه در غیاب حریف نمی‌دانید کجا و چگونه مانور بدهید، محدودیتهایتان چیست و تا کجا می‌توانید پیشروی کنید. همواره تفاوتهای بین خود و دشمن را برجسته و حدود و خطوط را کاملاً روشن نمایید. فراموش نکنید که هدفتان پیروزی است، نه نشان دادن ملاطفت و ایجاد تعادل. از طرفی شما برای مانور در میدان جنگ به فضا نیاز دارید. مکان تنگ و باریک به مرگ و نابودی منجر می‌شود.

اگر در آن واحد با چند دشمن روبه‌رو هستید، می‌توانید با یکی از آنان دوست شده و به دشمن مشترک یورش ببرید.

این نکته را آویزه گوش کنید: شما همواره با افراد مهاجم، موذی و بی‌رحم سروکار دارید که به‌طور قطع بعضی از آنان مشکلاتی را برایتان فراهم می‌کنند. می‌توانید با شماری از آنان مصالحه و مماشات کنید. اما در مورد برخی باید سخت و مقاوم باشید. برای مصالحهٔ با این کسان امیدی نیست؛ حد وسطی وجود ندارد. تمایل برای مصالحه با آنان سلاحی است که بر علیه خودتان به کار خواهدرفت.

دشمن به مثابه زمین زیر پاست. با نیروی ثقل ناشی از آن روی پایتان می‌ایستید. نیرومندی و استواریَ شما مستلزم آن است که در عمق این زمین ریشه بدوانید. در غیاب دشمنی که نتوانید با آن مقابله کنید احساس اقتدارتان را از دست خواهیدداد.

زندگی را امن و آسایشی نیست. پس همواره در کمین دشمن بوده و در حال آماده باش به سر ببرید. در غیر این صورت وضعیت‌تان همانند گنجشک در طور و یا ماهی در طشت آب است. بیش از یک روز دوام نخواهیدآورد.

رهنمودهای کلیدی

- حریف‌تان را به دقت مشخص کنید.
- هرچه رقیب‌تان قویتر باشد دستاوردتان بیشتر است.
- رقیب نیرومند موجب می‌شود به قابلیتهایتان متوسل شوید.
- با رقیب‌تان مستور و غیرمستقیم روبه‌رو شوید.

قانون ۲

حس اضطرار و استیصال بیافرینید

شما بدترین دشمن خود هستید. به جای این‌که در زمان حال غوطه‌ور شده و از اینجا و اکنون کام بجویید و با آنچه هست در جریان باشید وقت ارزشمندتان را با خواب و خیال دربارهٔ آینده‌ای که هیچ تضمینی بر آن نیست سپری می‌کنید. و از آنجایی که هیچ چیز جنبه فوریت و اضطرار ندارد در انجام هر کار تنها از نیمی از نیروی مولدتان کار می‌کشید. در واقع تنها زمانی می‌توانید در میدان کارزار زندگی در اوضاع و احوالتان تغییری پدید آورید که تحت فشار عوامل بیرونی باشید. باید در موقعیتی قرار گیرید که در صورت اتلاف وقت و منابع‌تان موقعیت‌تان سخت به خطر بیفتد. اگر سست و لرزان نباشید و احساس شکست نکنید، شکست نمی‌خورید. پیوندتان را با گذشته قطع کنید. به قلمرویی مجهول و ناشناخته گام نهید تا ناچار باشید برای گریز از خطر به هوش و ذکاوت و نیرومندی‌تان توسل جویید.

تنها زمانی از تمام استعدادها و قابلیت‌هایتان مایه می‌گذارید که پل‌های پشت سر را منهدم کرده و یقین بدانید که در صورت عقب‌گرد به قعر پرتگاه فرومی‌افتید.

* * *

ما اغلب در بحبوحهٔ انجام کارهای روزانه احساس ناتوانی و درماندگی می‌کنیم، نمی‌دانیم به کدام کار برسیم؛ با گزینه‌های زیادی مواجهیم که هیچ یک جنبهٔ فوریت و اضطرار ندارد. آزادی عمل اسباب دردسرمان می‌شود، کارهایمَان تنها زمانی جنبهٔ فوریت و اضطرار پیدا می‌کنند که تحت فشار عوامل بیرونی باشیم. در چنین شرایطی آزادی عمل در کار نیست. آن کار باید به مرحلهٔ اجرا درآید. و شگفتی‌آور است که وقتی برحسب ضرورت نیرومندانه وارد میدان عمل می‌شویم شادابی و نشاط و سرزندگی‌مان به میزان قابل توجهی افزایش پیدا می‌کند.

از زمانی‌که نَخستین ارتش جهان پایه‌گذاری شد فرماندهان نظامی به این نکته اندیشیدند که چگونه می‌توان سربازان را در برابر نیروهای متخاصم برانگیخت تا تهاجمی‌تر عمل کرده و در برابر دشمن تا پای جان ایستادگی کنند. بعضی از ژنرالها با توسل به نطق و خطابه آتشین به موفقیتهای نسبی دست یافتند. اما بیش از دو هزار سال پیش سان تزو[1] استراتژیست نظامی چین به این باور رسید که جنگاوران تنها زمانی از تمام توش و توان خویش برای مقابل با دشمن مایه می‌گذارند که در معرض نیستی و نابودی قرار گرفته و هیچ راهی برای گریز نداشته باشند. او گفت: «اگر رزم‌آوران راهی برای عقب‌نشینی نداشته باشند دو برابر، و حتی سه برابر تهاجمی‌تر می‌شوند. زیرا مرگ را در یک قدمی‌شان می‌بینند.»

قرار گرفتن در موضع مرگ و نیستی یک مبحث روانشناسی است و نباید تنها آن را به میدان جنگ محدود دانست. وقتی چنین راهی در پیش می‌گیرید باید تا پایان راه بروید و هر خطری که پیش آید ناگزیر با آن روبه‌رو شده و سختیها و مرارتها را تحمل کنید.

---

1. Sun-Tzu (قرن چهارم پیش از میلاد)

احتمالاً نام هرنان کورتز[1] را شنیده‌اید. او در قرن شانزدهم لشگری ۵۰۰ نفره را از اسپانیا به آمریکای لاتین فرماندهی کرد و پس از شکستن پلها در پشت سر قوایش، با آزتکها که تعدادشان تقریباً ده برابر آنان بود درگیر شد و با از میان برداشتن این امپراتوری، نخست مکزیک و سپس بخشهای دیگری از آمریکای لاتین را تحت سلطهٔ اسپانیا درآورد.

این نکته را آویزهٔ گوش کنید: ما مخلوقاتی هستیم که با محیط زیست‌مان خو گرفته و به طور غریزی به افراد و اوضاع و شرایط پیرامون خویش واکنش نشان می‌دهیم. بنابراین اگر در کنج عافیت زندگی آسوده و بی‌خطری را سپری کنید و اطرافیانتان وسواس گونه به فکر راحتی و رفاهتان باشند و به اصطلاح نگذارند آب در دلتان تکان بخورد از جنب و جوش‌تان به میزان قابل توجهی کاسته می‌شود. بعکس وقتی خود را در معرض نابودی می‌بینید ناگزیر به نیروهای اصیلی که در وجودتان پنهان هستند پناهنده شده و غلیان و فوران انرژی، راهتان را برای رسیدن به قلّه توفیق هموار می‌کند.

روزی از آندرو کارنگی[2] سلطان فولاد جهان راز موفقیتش را پرسیدند، پاسخ داد: «مهمترین چیز آن است که در خانواده‌ای مفلس و بی‌پول زاده و بزرگ شوید. برای شنا کردن در آبهای خروشان رودخانه زندگی ضرورت دارد بدون دسترسی به نجات غریق و یا کمربند نجات به درون آن بجهید و با امواج سهمگینی که جانتان را تهدید می‌کند رو در رو شوید. تنها در چنین شرایطی نقاب از چهرهٔ منحوس ترس به یکسو برافکنده و تواناییهایی را در خود کشف می‌کنید که هرگز از آن آگاه نبوده‌اید.»

1.Hernan Cortes (1485-1547)
2. Andrew Carnegie

بنابراین از همین امروز هراز چندگاهی از روی عمد به کارهایی دست بزنید که از انجام آنها به شدت ترس و واهمه دارید. مثلاً اگر از صعود به ارتفاعات می‌ترسید در یک برنامهٔ کوهنوردی سنگین چند روزه شرکت کرده و با بالا رفَتن از کوه‌های بلند و ارتفاعات سربه فلک کشیده با اهریمن ترس رو در رو شوید. ممکن است در این سفر پرماجرا، هوا گاهی سرد و زمانی گرم شود؛ باد با سرعتی باورنکردنی به صورت‌تان تازیانه بزند؛ مجبور شوید از میان گِل و لای و برفاب سنگین عبور کنید، به طوری‌که کفش از پاهایتان درآید؛ چه بسا هنگام بالا رفتن از سراشیبی‌های تند و یا هنگام برخورد با مارهای زنگی، عقرب و بزکوهی و جانوران دیگر از ترس به گریه بیفتید. اما در تمام این مدت نباید تسلیم شده و از صعود صرفنظر کنید. در عوض پس از پایان این سفر خطیر و پرماجرا نسبت به خود استنباط دیگری پیدا خواهیدکرد. چنانچه گفتیم وقتی زندگیتان را در معرض نابودی می‌بینید به قابلیتها و استعدادهایی متوسل می‌شوید و ذخیره‌ها و ابزارهایی را کشف می‌کنید که سالها برای رسیدن به آرزوهای قلبی‌تان محتاجشان بوده‌اید. رهنمودهای زیر به شما می‌آموزد که چگونه با مشاهدهٔ زندگیتان در معرض نابودی، با اهریمن ترس مبارزه کنید.

۱ـ هر بار تنها به یک کار بپردازید.

اغلب پیش می‌آید که ما در آن واحد چند کار مختلف را می‌آزماییم تا شاید بتوانیم از یکی از آنها موفق و سربلند بیرون آییم. غافل از این‌که در چنین شرایطی نیروی ذهن‌مان به چند بخش تقسیم شده و از غلیان و هیجاناتمان به شدت کاسته می‌شود. بنابراین هر بار تنها با یک چالش روبه‌رو شوید. ولو این‌که دیگران این کار را احمقانه به‌شمار آورند.

فراموش نکنید که اگر هنگام مواجهه با خطر آمادگی پذیرش شکست را نداشته باشید، شکست نمی‌خورید.

۲ـ پیش از آن که آماده باشید دست به عمل بزنید.

ما اغلب برای انجام هر کار این دست و آن دست کرده و کار امروز را به فردا موکول می‌کنیم؛ بخصوص زمانی که از بیرون تحت فشار نباشیم. اما بعضی اوقات مصلحت حکم می‌کند که پیش از آنکه فکر کنید آماده هستید دست به عمل بزنید. این کار ضمن غافلگیر کردن رقبایتان سبب می‌شود که از ذخیره‌ها و ابزارهایتان به بهترین شیوهٔ ممکن استفاده کنید. چون با خود پیمان بسته‌اید که کار را به سرانجام رسانید عقب‌نشینی برایتان میسر نیست.

۳ـ وارد آبهای تازه شوید.

بعضی اوقات باید با خود عهد کنید که به هر قیمتی رابطه‌ای راکد و یا موقعیتی آسوده و بی‌خطر را رها کرده و پیوندهایتان را با آن قطع کنید.

۴ـ شمشیرتان را از رو ببندید.

جنگجویی با ملایمت و ملاطفت میانه ندارد و باید کمی خشم و بدخلقی را چاشنی‌اش کرد و آن را سر پا نگه‌داشت. بنابراین دسَت روی دست نگذارید تا فردی که بارها با شما مجادله کرده جنگ را از سرگیرد. گاه از روی عمد حساسیت و خشم او را برانگیزید. چنانچه حس می‌کنید توسط چند نفر که دوستشان ندارید گیر افتاده‌اید مثل شیر بجنگید و از خود دفاع کنید.

۵ـ خود را بیقرار و ناخشنود نگه‌دارید.

وقتی خسته هستید اغلب نشانهٔ آن است که تاب و تحمل از دست داده‌اید. اگر با چالِش خاصی دست و پنجه نرم نکنید. خستگی بر تمام اجزاء وجودتان حاکم می‌شود. در واقع فقدان انرژی ناشی از فقدان چالش است و اغلب زمانی اتفاق می‌افتد که از قابلیت ذهنی و جسمانی‌تان به اندازهٔ کافی کار نمی‌کشید. برای این‌که رخوت و سستی را از سراسر وجودتان زدوده و با تن‌آسایی خداحافظی کنید ضرورت دارد پیوسته در کمین برخورد با خطر باشید و هرگز اجازه ندهید که ترس و خیالات واهی سدّ راه ماجراجویی‌های شما شود. چندی نمی‌گذرد که خطر کردن در ذات و جوهر وجودتان مستقر شده و به عادت تبدیل می‌گردد.

مرگ امری عادی است که دیر یا زود برای هرکسی اتفاق می‌افتد. در صورتی‌که زندگی در سایهٔ شکست هر روز مردن است.

ناپلئون بناپارت
(۱۷۶۹ ـ ۱۸۲۱)

آتش ـ به خودی خود نیرو ندارد. به محیط پیرامونش وابسته است. اگر هوا، چوب خشک و باد در دسترسش باشد، شعله‌ور شده، و لحظه به لحظه داغ‌تر و هولناکتر می‌گردد. و از آن پس با سوزاندن همه چیز در مسیرش خوراکش را فراهم می‌کند. هرگز چیزی را به شانس و اتفاق نسبت ندهید.

فردی که در سایهٔ سختکوشی و عزم راسخ فراز و نشیب زندگی را پشت سر می‌گذارد و به موفقیت و نیکبختی می‌رسد بندرت ممکن است در جریان این تحول دست و پایش بشکنند. خطر جدّی فردی را تهدید می‌کند که در طول زندگی گرفتار «کنج عافیت» شده و گوشهٔ امن و راحت را برگزیده است.

فردریک نیچه
(۱۸۴۴ ـ ۱۹۰۰)

رهنمودهای کلیدی

- برای انجام هر کار تنها یک بار فرصت دارید.
- هرگز در طلب گوشه امن و راحت نباشید.
- پلهای پشت سرتان را خراب کنید.
- همین حالا دست به کار شوید. چشم انتظار شرایط مناسب نباشید.

قانون ۳

ابتکار عمل را به دست گیرید

مردم پیوسته می‌کوشند سرنخهای زندگی شما را در دست گیرند تا به سویی بروید که آنان می‌خواهند و آنچه را که دوست دارند انجام دهید. و شما باید با هوشمندی در تله‌هایی که فراراهتان قرار می‌دهند فرونیفتید. برای این منظور کشمکش و تعارض را به مکانهایی بکشانید که تحت اقتدار خودتان است و با اوضاع و شرایط آن به طور کامل آشنایید. برای این‌که حریف از خاکریزهای دفاعی‌اش بیرون آمده و به اردوگاه شما نزدیک شود کاری کنید که تصور کند در موضع قدرت است و همه چیز را تحت کنترل دارد. اگر چارچوب مبارزه را کنترل کنید با هیچ شگرد و یا ترفندی نمی‌تواند از حلقهٔ نفوذتان خارج شود.

* * *

کنترل در تمام روابط و مناسبات انسانی حرف اول را می‌زند. از آنجایی که انسان به اقتضای طبیعتش از ناتوانی و درماندگی منزجر و جویای قدرت است هرگاه دو نفر یا دو گروه باهم رابطه برقرار کنند پیوسته یکدیگر را به چالش می‌کشند تا معلوم شود چه فرد و یا گروهی بر دیگری نفوذ دارد. نبرد اراده‌ها اجتناب‌ناپذیر است و شما به عنوان استراتژیست نقشی مضاعف به عهده دارید. نخست به این حقیقت چشم

بگشایید که در هر مکان و موقعیت افراد می‌کوشند شما را تحت لوای خود درآورده تا بر طبق میل و سلیقهٔ آنان عمل کنید. بنابراین هرگز ادعایشان را مبنی بر اینکه قصد ندارند تحت کنترلتان درآورند نپذیرید. می‌خواهند با این لفاظی‌ها راه را برای بازیچه شدن شما صاف و هموار سازند.

دوم، بیاموزید که چگونه مانند شطرنج بازی که ماهرانه مهره را جابه‌جا می‌کند احساسات و اعمال افراد را در جهت نقطه‌نظرهای خود هدایت کنید. این استراتژی در طول زمان به دست افراد برگزیده و پیشرو امتحان شده و قدرت و کارآیی‌اش در بوتهٔ تجربه قرار گرفته است. به هر حال هر جنگ و زورآزمایی برای کنترل طرف مقابل است. مبتکرترین استراتژیستهای نظامی در طول تاریخ به این کشف بزرگ نائل آمده‌اند که برای کنترل جنگ باید جهت، سرعت و شکل آن را از پیش تعیین کرد. یعنی باید کاری کنید که حریف با ضرباهنگ شما مبارزه کند؛ وسوسه شود به منطقه‌ای که برای او ناآشناست و با وضعیت شما سازگار است کشیده شده و در آنجا با شما پیکار کند. و مهم‌تر از همه با استفاده از ضعف روانی او به چارچوب ذهنی‌اش نفوذ کنید.

در سال ۱۹۴۲ و در خلال جنگ جهانی دوم، ژنرال رومل معروف به روباه صحرا برای ضربه زدن به قوای انگلیس در صحراهای شمال آفریقا، نیروهای آلمان و ایتالیا را به یگانهای کوچک تقسیم کرد و با این ابتکار عمل توانایی دشمن را برای حمله به قوایش کاهش داد. او برای کوتاه کردن زنجیره اطلاعاتی خود همواره در خط مقدم حضور داشت.

هر استراتژیست باتجربه می‌داند که نمی‌توان به‌طور دقیق واکنش دشمن را نسبت به هر مانور یا حرکتی کنترل کرد. تلاش برای انجام این کار فرجامی جز تحلیل نیروها، پریشانی و خستگی اعصاب ندارد. بسیاری

از اتفاقها در صحنهٔ جنگ، و یا در میدان کارزار زندگی قابل پیش‌بینی نیست. با وجود این اگر استراتژیست بتواند حالات و روحیات حریف را تحت کنترل درآورد، مهم نیست که حریف نسبت به مانورهای او چه واکنشی نشان خواهَدداد. به هر حال اگر بتواند حریف را مرعوب، خشمگین و تهاجمی کند دامنهٔ وسیع‌تری از اعمال او تحت نفوذش قرار گرفته و پیش از هرگونه تلاش و تقلای حریف، از نظر ذهنی او را غل و زنجیر خواهد کرد.

کنترل ممکن است انفعالی و یا تهاجمی باشد. می‌توان با یورشی برق‌آسا تعادل روانی حریف را برهم زد و ابتکار عمل را از او گرفت و یا اینکه با تطمیع وی را واداشت از پشت خاکریزهای دفاعی‌اش بیرون آید و نسنجیده و شتاب‌زده حمله کند و تنها افرادی که در کنترل حریف به درجهٔ استادی رسیده‌اند می‌دانند چگونه انواع تاکتیکها را جور و هماهنگ کرده و از ترکیب و ما حصل آن برای از پای درآوردن او سود ببرند.

این هنر برای نبردهای روزانه زندگی نیز کاربردهای زیادی دارد. بسیاری از مردم برای کنترل کوچکترین حرکت حریف به تقلا و تکاپویی سخت تن درمی‌دهند. غافل از این‌که با انجام این کار نه تنها وقت و نیروی خود را تلف می‌کنند، بلکه با برانگیختن حساسیت طرف مقابل کنترل او را به طور کامل از دست داده و جز شکست نصیبی نمی‌برند.

چنانچه هنر کسب قدرت و نفوذ در دیگران را به درستی درک کرده و در آن مهارت پیدا کنید می‌توانید با مشخص کردن حالات و خلقیات افراد، ضرباهنگ حرکاتشان و خطراتی که با آن مقابله می‌کنند تا حدودی واکنشهایشان را در قبال مانورهای خویش پیش‌بینی کنید. ممکن است آنان در مسیر دلخواهتان پیش بروند، بدون آنکه بدانند تحت‌سیطره شما هستند، و یا این‌که بدانند تحت لوایتان هستند اما برای

مقابله با شما کاری از دست‌شان برنیاید. پیروی از رهنمودهای زیر شما را در کسب این مهارت یاری می‌کند:

۱- حریف را در موضع دفاعی نگه‌دارید.

پیش از حرکت حریف و پیش از آنکه خوش‌شانسی او و یا رفتار غیرمنتظره‌اش برنامه‌هایتان را به‌هم بریزد با حرکتی تهاجمی ابتکار عمل را از او بگیرید و سپس با فشار بی‌وقفه از این امتیاز به بهترین شیوهٔ ممکن استفاده کنید؛ برای این منظور در کمین فرصت نباشید، خودتان فرصتها را به‌وجود آورید. نگه‌داشتن حریف در موضع دفاعی و واکنشی، روحیهٔ او را تضعیف می‌کند.

۲- میدان جنگ را عوض کنید.

تردیدی نیست که حریف مایل است از جزئیات نبردی که درگیر آن شده به‌طور کامل مطلع شود و زمان، مکان علت و انگیزه نبرد و افرادی را که پایشان در میان است بشناسد. برای اینکه از نظر تحرک، پویایی و ابتکار عمل از حریف برتر باشید، او را به مکانها و موقعیتهایی که با آن آشنا نیست بکشانید. در نتیجه بدون آنکه بداند چه اتفاقی در حال وقوع است در فضایی پیکار می‌کند که شما با تمام زوایا و منافذ آن آشنا هستید.

۳- او را به اشتباه بیندازید.

رقبایتان به استراتژیهایی متکی هستند که در گذشته بارها برایشان مفید و مؤثر واقع شده است. برای این‌که محاسباتشان غلط از آب درآید طوری مبارزه کنید که از وقت لازم برای استفاده از آن استراتژیها محروم شوند. این نارسایی ایشان را عصبی و کج‌خلق کرده و سبب می‌شود تحت‌تأثیر تردید، تزلزل و ندانم کاری تحت سیطره شما قرار گیرند.

۴- وانمود کنید که تحت کنترل هستید.

بهترین راه برای سلطه بر دشمن آن است که وانمود کنید تحت‌نفوذ و کنترلشان هستید. وقتی به این باور برسند که فرمان هدایت جنگ را در دست دارند کم و بیش از خاکریزهای دفاعی‌شان بیرون آمده و مقاومت‌شان را کاهش می‌دهند. و شما می‌توانید به تدریج و تیزهوشانه آنان را در جهت دلخواهتان هدایت کنید.

انگلستان در خلال سلطه‌اش بر هند مالیات‌های سنگینی را به مردم این کشور تحمیل کرد، از جمله مالیات نمک که در سال ۱۸۸۵ هندیها به شدت آن را محکوم کردند، ماهاتما گاندی در مخالفت با این قانون یک راهپیمایی آرام و فاقد خشونت برپا کرد. ژنرال لرد ادوارد اروین که از جانب بریتانیا هندوستان را فرماندهی می‌کرد این راهپیمایی را دست کم گرفت و اقدام گاندی را برای اعتراض به مالیات نمک ناچیز برآورد کرد. اما در طول مسیر راهپیمایی، هزاران نفر به آن پیوستند، به طوری که طول آن به ۳۰۰ کیلومتر و به حوالی دریا رسید، ژنرال انگلیسی که چنین انتظاری نداشت برای مقابله با آن هیچ کاری از دستش برنمی‌آمد. این برخورد آرام و خردمندانه گاندی سرآغاز مخالفتها و اعتراضات مردم هند برعلیه استعمار بریتانیا بود، و نهایتاً به نقطهٔ عطف نهضت استقلال هندوستان مبدل گردید.

مشت زن ـ یک مشت‌زن خوب و برجسته به قدرت مشت و مانور پاهایش متکی نیست؛ او ضرباهنگی را در مبارزه به‌وجود می‌آورد که با حرکاتش کاملاً جور و سازگار است. نخست با تعیین گامهای پس و پیش، رینگ

را تحت کنترل درآورده و حریف را بـه سـوی طنابهـای حاشیه عقب می‌راند و سپس با تسلط بر زمان و مکان او را ناکام و مرتکب خطا می‌کند. در واقع پـیش از آنکـه از نظر جـسمانی حریـف را از پـای درآورد، ضـعف و زوال ذهنی را به او تحمیل می‌کند و سـرانجام نـه بـه خـاطر قدرت مشت‌هایش، که به سبب کنترل رینگ بر او چیره می‌شود.

من نیز مانند فردریک کبیر بر این باور هستم فردی کـه در حمله پیشدستی می‌کند در جنگ برنده است.

ناپلئون بناپارت
(۱۷۶۹ ـ ۱۸۲۱)

رهنمودهای کلیدی

- بکوشید از نظر تحرک، پویایی و ابتکار عمل از حریف برتر باشید.
- حریف را پیوسته در موضع دفاعی نگه دارید.

قانون ۴

با تصاویر، نمادها و صحنه‌های نمایشی حریف را تحت‌سلطه و نفوذ درآورید.

استفاده از واژه‌ها برای توصیف هر موضوع یا رویداد مخاطره‌آمیز است. زیرا به سادگی نمی‌تواند احساسات، عواطف و هیجانات ما را برانگیزد. از آن‌گذشته نمی‌توان از طریق کلمات ذهن افراد را خواند و قابل اعتماد بودن آنان را سنجید. بنابراین واژه‌ها به سادگی ممکن است ما را به بیراهه کشانده و دچار سوءتعبیر کند. ما لغاتی را که برای ترغیب و برانگیختن‌مان به کار می‌رود از فیلتر ذهنی خویش عبور داده و آنها را برحسب تجارب گذشته، نظام اعتقادی و زمینه فرهنگی خاص خودمان تعبیر و تفسیر می‌کنیم. به همین دلیل گاه پس از شنیدن یک پیام رنجش به دل گرفته و غمگین می‌شویم. در صورتی‌که فرستنده پیام ابداً چنین نیتی در سر نداشته است. جان کلام آنکه ما در غیاب تصاویر، نمادها و سایر علایم نمایشی مفهوم واژه‌ها را به درستی نمی‌فهمیم و گاه به برداشتی کاملاً معکوس نسبت به آنچه مخاطب‌مان می‌گوید می‌رسیم.

* * *

تصاویر و نمادها، کاستیهای واژه‌ها را به‌طور کامل ترمیم و از اختلاف نظرها و سوءتفاهم‌های ناشی از عدم ادراک جلوگیری می‌کند. از آنجایی که تصاویر تجلی گاه احساسات و عواطف است هیچ زمینه‌ای برای شک و شبهه باقی نمی‌گذارد. نمادها برخلاف واژه‌ها الزاماً بر افکار معقول و منطقی استوار نیست. این نکته را آویزه گوش کنید: واژه‌ها شما را در موقعیت دفاعی قرار می‌دهد. بنابراین هرگاه بکوشید صرفاً با توسل به کلمات مقام و موقعیت‌تان را توصیف کنید، قدرت‌تان مورد تردید و سوءظن قرار می‌گیرد. در صورتی‌که ذهن، خیالپردازی را امری مسلّم و تردیدناپذیر پنداشته و در این خصوص ذره‌ای شک و شبهه ندارد. بعلاوه ذهن با توسل به نیروی تخیل، ارتباط‌های نیرومند می‌آفریند؛ در برابر سوءتعبیرها ایستادگی می‌کند؛ بی‌درنگ متصل و مرتبط می‌شود و پیوندهایی فراتر از تفاوت‌های اجتماعی پدید می‌آورد و سرانجام تصورات ذهنی به عنوان اهرمی نیرومند مردم را متحد و یکپارچه می‌کند.

نخستین گام در استفاده از تصاویر، نمادها و صحنه‌هاتی نمایشی توجه به این حقیقت است که حس بینایی نسبت به سایر حواس برتری دارد. پیش از دورهٔ رنسانس همه بر این باور بودند که بینایی و سایر حواس - چشایی، لامسه و غیره - تقریباً در سطوح مساوی فعالیت دارند.

اما از آن دوره بینایی نسبت به سایر حواس اهمیتی والاتر یافت و بیشتر مورد اعتماد و اتکای مردم قرار گرفت. بالتازار گراشین[1] زمانی گفت: «حقیقت دیدنی است و بندرت شنیدنی.» هنگامی‌که فرافیلیپولیپی، نقاش دورهٔ رنسانس توسط مراکشی‌ها به عنوان برده اسیر شد با استفاده از تکه‌ی ذغال تصویر اربابش را بر روی دیواری سفید کشید. صاحبش پس از مشاهدهٔ این تصویر به توانمندی قابل توجه او پی

1. Baltasar Gracian (1601 – 1658)

برد، و وی را مستحق آزادی شناخت. هیچ کلامی نمی‌توانست اربابش را به انجام چنین کاری برانگیزد.

تصاویر نیروی انگیزشی بزرگی را در دسترس شما قرار می‌دهد. کنستانتین امپراطور رم بیشتر عمرش خورشید را به عنوان خدا پرستید. اما روزی پس از نگریستن به خورشید توجهش به علامت صلیبی که تصور می‌کرد بر روی آن است جلب شد و همین تصویر برتری مذهب را به او یادآور شد. به همین دلیل نه تنها به مسیحیت گروید، بلکه تمام مردم به تأسی از او به این مذهب پیوستند. هیچ موعظه و یا تبلیغی نمی‌توانست تا این اندازه بر اذهان توده‌ها تأثیر گذارد.

کلئوپاترا نیز به افسون و فریبندگی ناشی از ظواهرش متکی بود. او با قایقی که دنباله آن از طلا، بادبان‌هایش ارغوانی و پاروهایش نقره‌ای بود از رودخانهٔ سیدناس حرکت کرد. نوای فلوت و عود و نی با صدای تماس پاروها در آب عجین و یکپارچه شده بود. کلئوپاترا با جامه‌ای فاخر و در زیر خیمه‌ای از پارچه طلایی، در حالی که دو طرفش پسرک‌هایی ایستاده و با بادبزن‌هایشان او را باد می‌زدند شخصیت آفرودیت (الهه زیبایی) را در ذهن تداعی می‌کرد. در بخش انتهایی قایق به جای خدمه، زیباترین پیشخدمتهای زن به صورت منظم ایستاده بودند. نمادها، رنگها و تصاویر استفاده شده در قایق نمایانگر گشایش و تجلی و خلاقیت بود. رایحه‌ای بسیار خوش‌بو و دل‌انگیز مشام را نوازش می‌کرد. پس از پهلو گرفتن قایق در ساحل، ملازمان کلئوپاترا او را از دو سوی رودخانه همراهی کردند. در همین حال جمعیت فوج فوج به کرانهٔ رودخانه آمدند تا کلئوپاترا را که با نمادها و تصاویرش شاهکاری زیبا و اعجاب‌انگیز آفریده بود ببینند. با حضور آنتونی در بازار شهر، جمعیت به تدریج پراکنده شد. آنتونی بر صندلی مخصوص تکیه زده و چشم انتظار کلئوپاترا بود. همه رفتند و آنتونی تنها ماند. او با ارسال قاصدی نزد کلئوپاترا او را به نهار دعوت

کرد. اما کلئوپاترا برای تأکید بر کشش و جاذبهٔ شخصیتش به آنتونی پیام داد که انتظار دارد او به دیدنش بیاید. آنتونی برای ابراز حسن‌نیّت و ادب این دعوت را لبیک گفت و به مکانی که کلئوپاترا در آنجا حضور داشت رفت. آنتونی از مقدمات و تدارکات بی‌نظیر کلئوپاترا دریافت که او قصد دارد با شکوه و جلالی غیرقابل وصف از وی استقبال کند. اما آنچه بیشتر از همه آنتونی را به حیرت درآورد تعداد قابل توجه چراغها بود. چراغهای مختلف و تزیینی در همه جا نورافشانی می‌کرد؛ بعضی‌ها به شکل دایره و برخی به شکل مربع مناظری زیبا و احساسی دلنشین پدید آورده بود. نمونه این نمادها، تصاویر و نورپردازیها تا آن زمان در هیچ کجا مشاهده نشده بود.

با شکوه‌ترین تصویر ـ من خورشید را به خاطر نوری که بر ستارگان می‌تاباند، توزیع عادلانه انوارش بر همگان، موهبت‌های فراوانی که سخاوتمندانه با دیگران تقسیم می‌کند؛ تابش گرمایش که امکان زندگی، خوشی و فعالیت را به همه ارزانی می‌کند و یکپارچگی و ثباتی که هرگز از آن تخطی نمی‌ورزد، به عنوان باشکوهترین تصویر برمی‌گزینم تا رهبری بزرگ را معرفی کنم.

لویی چهاردهم ملقب به شاه خورشید (۱۶۳۸ ـ ۱۷۱۵)

رهنمودهای کلیدی

- تصاویر با رفع کاستیهای واژه‌ها از سؤتفاهم جلوگیری می‌کند.
- تصاویر نیروی انگیزشی فراوانی را در دسترس شما قرار می‌دهد.

قانون ۵

حریف خود را بشناسید

برای اینکه حریف‌تان را تحت سیطره و نفوذتان درآورید با علایمی که ناهشیارانه از خود منعکس می‌کند ذهنش را بخوانید و پرده از راز پنهان و چهره‌ی اسرارآمیز علل رفتارش به یک سو افکنده و از ژرفترین احساسات و نیاتش سردرآورید. برای اطلاع از طرز کار نظام روانی حریف باید با برقراری پیوندهای الفت و صمیمیت به او نزدیک شوید و با استفاده از کلمات پرسشی نظیر «چه»، «چطور»، «چرا» زیر زبانش را بکشید و برای شنیدن اطلاعت بکر و نهفته در پس کلماتش نه تنها از گوش که از چشم و قلب‌تان نیز مدد بگیرید. با یافتن کانون‌های ماشه‌ای و مراکز ذهن او می‌توانید هر وقت که مایلید تعادل روحی‌اش را برهم بزنید.

* * *

بزرگترین قدرت شما در زندگی نه ناشی از به کارگیری استعدادها، قابلیتها و مهارتهایتان، که از دانش و آگاهی شما دربارهٔ اطرافیانتان سرچشمه می‌گیرد. باید بتوانید ذهن‌شان را مانند کتاب بخوانید و از آنچه در دنیای درونشان می‌گذرد باخبر شوید؛ انگیزه‌ها، ترسها، علایق،

خواسته‌ها و نگرشهایشان و همه و همه را مشاهده کنید و از مجموع و ماحصل این اطلاعات سره را از ناسره و دوست را از دشمن تمیز دهید. این‌گونه اطلاعات از آغاز تاریخ یکی از اهداف نظامی بوده و نهایتاً در قالب فنون جمع‌آوری آمار و اطلاعات متبلور و متداول شده است. اما مشکل اینجاست افرادی که اطلاعات را به شما منتقل می‌کنند مانند هرکس دیگر از دریچهٔ چشم خودشان به آن می‌نگرند و پس از گذراندن آن اطلاعات از صافی ویژه خودشان درباره‌اش سخن می‌گویند. بعلاوه حالات، حرکات و طرز نگاهشان که حاوی اطلاعات ارزشمند است، طبعاً در گزارشاتشان منعکس نمی‌شود. بنابراین خودتان باید برخیزید، آستینها را بالا بزنید و با استماع دقیق به سخنان طرف مقابل و تفسیر حالات، تغییرات قیافه، لحن صدا، و حرکات، اطلاعات ثمربخش و راهگشا را نتیجه‌گیری کنید.

رهبران و مدیرانی که از اخبار و اطلاعات به بهترین شیوهٔ ممکن بهره می‌برند بهترین شاگردان مکتب شناخت ذات و سرشت انسان هستند. اگر شما نیز مایلید در این مکتب نام‌نویسی کرده و به جمع این شاگردان ملحق شوید نخست باید بدانید که انسان به طرزی باورنکردنی غیرقابل نفوذ و دست‌نیافتنی است و صرفاً نمی‌توان با توسل به رشته‌ای از تکنیکها و ترفندها به دنیای درونش نفوذ کرد. علت آن است که آدمی از سالهای اولیه حیات می‌آموزد پیرامون خویش دژی نفوذناپذیر بسازد تا اطرافیان، بخصوص رقبایش آنقدر به او نزدیک نشوند که بتوانند به وی آسیب برسانند. سپس به تجربه درمی‌یابد که گفتگو دربارهٔ طرحها و برنامه‌هایش در هر محفل و مجلس نیز او را در برابر حسودان و بداندیشان آسیب‌پذیر می‌کند. به دلایل فوق افراد به مخفی کردن بخش

عمدهٔ واقعیتهای زندگیشان خو کرده‌اند. چندان که این ویژگی به شخصیت ثانوی آنان مبدل شده است.

اما نکته مهم و قابل توجه آن است که مردم به‌رغم این‌که پیرامونشان دیواری پولادین می‌سازند از وجود منافذ در دیوارهای حفاظی‌شان بی‌خبرند. گاه در میان اعمال و گفتارشان ناهشیارانه علایمی نشان می‌دهند که ژرفترین امیال و نیّاتشان را آشکار می‌کنند. بنابراین اگر از افکار و مقاصدشان سردرنیاوریم صرفاً به این دلیل است که سراپاگوش نیستیم و دقت‌مان را به سخنان، حالات، حرکات و لحن بیانشان متمرکز نکرده‌ایم. زیگموند فروید[1] می‌گوید: «هیچ جنبنده‌ای نمی‌تواند رازی را در دل نگه‌دارد. اگر سکوت اختیار کند، با نوک انگشتانش ضرب می‌گیرد و یا با حالات و حرکات دیگر افکار و احساساتش را منعکس می‌کند.» به‌هرحال افراد با ژستها، حالات و حرکات، لحن کلام، طرز قیافه و حرف‌های ساده و گذرا ژرفترین نقاط ضعف‌شان را برملا می‌کنند. تنها باید بدانید که چگونه و تحت چه شرایطی این نقاط ضعف آشکار می‌شود. مکالمات روزمره بهترین ابزار برای شناسائی نقاط ضعف است. بنابراین هنگام گوش کردن به سخنان افراد به جز گوش از قلب و چشمانتان نیز مدد بگیرید و با انتقال استنباط‌تان به طرف مقابل نشان دهید که به سخنانش توجه دارید. اگر استنباط شما با نقطه نظرهای گوینده همخوان نباشد او به احتمال زیاد ژرف‌ترین افکار و احساساتش را به سطح آورده و با شما در میان می‌نهد و در این رهگذر نقاط ضعفش را نیز آشکار می‌سازد. همچنین می‌توانید با پیروی از ترفند زیرکانه تالیراند، سیاستمدار فرانسوی، که در زیر به آن اشاره می‌شود زیر زبان افراد را

1. Sigmund Freud

بکشید و در لابه‌لای افکار و نیّاتشان به نقاط ضعف‌شان پی ببرید. برای این منظور باید اسراری را با آنان در میان نهید، که افشای آن مشکلی ایجاد نکند. این موضوع باید از قلبتان برانگیخته شده و احساس سنخیت و صمیمیت به وجود آورد. این شیوهٔ رفتار فرد مقابل را برمی‌انگیزد تا با پرداختن به شرح ماجرا و ارائه اطلاعات کامل نقاط ضعفش را برملا کند. چنانچه حس می‌کنید فردی دچار حساسیتهای خاصی است می‌توانید با طرح چند پرسش از کم و کیف آن حساسیتها باخبر شوید. ببینید به چه کنش‌هایی گرایش داشته، جهت‌گیری کلّی او نسبت به جهان چیست، نیازهای روانی‌اش کدام است و چگونه این نیازها ارضاء می‌شود. اگر حس می‌کنید که اظهار مهر و محبت نیازهای روانی او را تأمین می‌کند، آشکارا از او تعریف و تمجید کنید. اگر از تعریف و تمجیدتان مسرور می‌شود تردید نکنید که در مسیر درست گام برداشته و تیرتان به هدف خورده است. چشمانتان را برای توجه به جزئیات آموزش دهید و حالات و حرکات، طرز نگاه و شیوه نشستن و برخاستن افراد را زیر نظر بگیرید. ببینید طرف مقابل چگونه و چقدر به پیشخدمت انعام می‌دهد؛ چه چیزی او را شاد و سرحال می‌کند. به وضعیت لباس، آرایش مو، نوع زیورآلات و سایر ملزومات از قبیل کلاه، عینک نوع عطر یا ادوکلن مصرفی و خلاصه آراستگی ظاهرش توجه کنید. کعبه آمالش را بشناسید. چیزی که به شدت شیفته و شیدای آن است و برای دستیابی به آن از هیچ کوششی فروگذار نمی‌کند. این نکته را آویزهٔ گوش کنید: از آنجایی که افراد می‌کوشند بر نقاط ضعف‌شان سرپوش گذارند به سادگی می‌توان اطلاعات مفیدی از آنان به‌دست آورد. نکات کوچک و ظریفی که گاه سرنخهای ارزشمندی را برای شناسایی نقاط ضعفشان در دسترستان قرار می‌دهد.

آگاهی از رنجشها، دلخوریها و سایر عقده‌های روانی افراد نیز عامل نیرومندی را برای یافتن نقاط ضعف‌شان در اختیارمان می‌گذارد. به مجرد اینکه به رویدادی ناگوار از دوران کودکی‌تان اشاره کنید او نیز به عقب برمی‌گردد و دربارهٔ بی‌عدالتیها و ناجوانمردیهایی که در حقش روا شده زبان به شکوه می‌گشاید. بنابراین پیوسته در کمین باشید تا با یافتن فقدانهای عاطفی و جراحات احساسی افراد نقاط ضعف‌شان را شناسایی کنید. به این نکته نیز توجه کنید که هر ویژگی آشکار اغلب ضد آن را مخفی می‌کند. به‌طور مثال کسی که رجزخوانی می‌کند در باطن بزدل است. افراد آتشی مزاج و عصبانی اغلب شیفته ماجراجویی‌اند و کمروها کشته و مردهٔ توجه. این واقعیت به شما امکان می‌دهد فراسوی ظواهر افراد به ویژگیهای باطنی‌شان پی برده و نقاط ضعف‌شان را شناسایی کنید.

برای اینکه افراد سفرهٔ دل را بگشایند و افکار و درونیات‌شان را به سطح آورند باید فضایی سرشار از آرامش و اعتدال بیافرینید و از طرح پرسشهای متعدد و پی‌درپی خودداری کنید. بنابراین اگر سایه به سایه پشت سر کسی راه بروید، او را سؤال پیچ کنید و پیوسته پرسشهایی را که هنوز پاسخش را ارائه نکرده تکرار کنید او به مقصودتان برای گردآوری اطلاعات پی‌برده و موضع دفاعی می‌گیرد. از سوی دیگر جمع‌آوری اطلاعات، مادام که ندانید چگونه آن را تفسیر و واقعیتها را از صورت ظاهر تفکیک کنید بی‌فایده است. در اینجا ذکر نکته‌ای ضرورت دارد: مراقب باشید که طرف مقابل چهره غیرواقعی به خود نگیرد و در رفتار و گفتارش تصنع نکند. بعضی اوقات افراد از نیّت شما برای جمع‌آوری اطلاعات سردرآورده و با ارائه آمار مبهم و نادرست و یا تظاهر به یک ویژگی خاص شما را از مسیر درست منحرف می‌کنند.

از سوی دیگر بهترین زمان برای مشاهدهٔ چهرهٔ واقعی افراد وقتی است که با سرعت درگیر کاری بوده و یا با موقعیتی خاص و بحرانی مواجهند. در چنین شرایطی اغلب مراقب نقابی که بر چهره نهاده‌اند نیستند و یا این‌که دستپاچگی‌شان برای حفظ و نگهداری نقاب موجب می‌شود که برای چند لحظه سیمای واقعی‌شان نمایان شود.

کیفیت اخبار و اطلاعاتی که دربارهٔ حریف‌تان به دست می‌آورید از میزان آن اهمیت بیشتری دارد، خبری کوتاه اما ارزشمند می‌تواند راه را برای تسلط بر حریف صاف و هموار سازد. گرچه در مشاهدات اولیه مقدار اطلاعات‌تان محدود است. اما بعضی افراد می‌توانند دامنه دیدتان را وسعت بخشند. برای این منظور با افرادی که در شرکتهای رقیب حضور دارند و یا به آنجا رفت‌وآمد می‌کنند دوست شوید و از طریق آنان از اخبار و اطلاعات و چگونگی عملکردشان باخبر گردید. در جستجوی افرادی باشید که در اردوگاه رقیب کار می‌کنند اما به شدت از اوضاع و شرایط خود ناراضی هستند. با آنان اُخت و مأنوس شوید و اطلاعات و اخبار موردنیازتان را از آنان بستانید. برای آگاهی از افکار، طرحها و نقشه‌های دست‌اندرکاران شرکت رقیب افرادی را استخدام کنید که چندی پیش از آن شرکت اخراج شده‌اند. هنگام دریافت اخبار و اطلاعات هرگز به یک فرد اعتماد نکنید. ممکن است او اطلاعات نادرست و تحریف شده ارائه کرده و نتیجه‌ای معکوس بگیرید.

یکی دیگر از منابع اخبار و اطلاعات، مقاله‌ها و مصاحبه‌های افراد صاحب مقام در نشریات است که اغلب مفید و راهگشا واقع می‌شود.

و سرانجام فراموش نکنید که رقبای شما اشیای بی‌جانی نیستند که برحسب میل و سلیقه شما به استراتژیهایتان واکنش نشان دهند. آنان با درس عبرت گرفتن از خطاهایشان و بررسی موفقیتهای شما پیوسته

طرحها، نقشه‌ها و راهبردهایشان را تغییر می‌دهند. به همین دلیل اطلاعات‌تان دربارهٔ آنان ثابت و ایستا نیست و همواره باید تعدیل و به روز شود.

سایه ــ هرکس سایه‌ای دارد، نیمهٔ پنهان و تاریک وجود. این سایه شامل تمام چیزهایی است که او از جهان و جهانیان مخفی می‌کند ــ ضعفها، امیال پنهانی و نیّات خودخواهانه‌اش. سایه‌اش از فاصله دور قابل رؤیت نیست. برای دیدن آن باید از نظر جسمانی، و بخصوص روانی به فرد نزدیک شده و گام به گام با او حرکت کنید. مراقب باشید نفهمد که پرده از رازهای پنهانش کنار رفته و نیمه پنهان وجودش آشکار شده است.

حاکم دوراندیش با توسل به اخبار و اطلاعات دقیق و مفصّل حملات دشمن را مهار می‌کند. این اطلاعات دست‌اول را دیو، جن، عفریت و یا ارواح سرگردان در اختیارش نمی‌گذارند؛ توسط افرادی به دست می‌آورد که از موقعیت دشمن آگاهند.

(قرن چهارم پیش از میلاد) سان تزو

برگهای زرین تاریخ نشانگر آن است که حتی بعضی قدرتهای بزرگ به خاطر عدم شناخت کافی از موقعیت حریف با شکستی فاحش رو به رو شده‌اند. به طور مثال در سال ۱۸۳۶ قوای انگلیس به فرماندهی لرد آکلند به افغانستان حمله کرد تا دوست محمد خان را از قدرت ساقط

کرده و عامل سر سپرده‌اش شجاع شاه دورانی را به جای او بنشاند. اما چون از مردم و فرهنگ افغانستان هیچ شناختی نداشت دچار خطاهای متعدد و فاحش گردید. در نتیجه در یکی از حملات کشته شد و دوست محمدخان دوباره زمام امور را به دست گرفت.

رهنمودهای کلیدی

- آمار و اطلاعات حریف را به دقت جمع آوری کنید.
- به کیفیت اطلاعات بها بدهید، نه به کمیت آن.
- بر مشاهدات خود سرپوش گذارید.
- در خواندن ذهن افراد مهارت پیدا کنید.

قانون ۶

در نبردهای کوچک شکست بخورید. اما در جنگ‌های بزرگ پیروز شوید

اطرافیان شما استراتژیست‌هایی هستند که برای کسب قدرت نقشه می‌کشند و پیوسته می‌کوشند به هزینهٔ شما به طرح‌ها، اهداف و رؤیاهایشان جامهٔ عمل بپوشانند. نبردهای روزانهٔ شما با آنان موجب می‌شود که از چیزهای مهم و تعیین‌کننده یعنی دستیابی به اهداف بزرگتر، و قدرت پایدار غافل شوید. «استراتژی بزرگ»[1] که در این فصل به آن اشاره می‌شود به شما امکان می‌دهد به جای واکنش احساسی نسبت به افراد به فراسوی جنگ نظر افکنده، دقت‌تان را به هدف غایی و نهایی معطوف کرده، عملکرد امروز، فردا، هفته بعد، ماهها و سالهای آینده را با دیدگاهی جامع سنجیده و عواقب تلخ و شیرین هر کار و فعالیتی را پیش‌بینی کنید. اجازه دهید رقبایتان درگیر پیچ و خم نبردهای کوچک باشند و به پیروزی‌های پیش پا افتاده دل‌خوش کنند. «استراتژی بزرگ» برای شما پاداشی عظیم تدارک دیده است.

* * *

1. Grand Strategy

هزاران سال پیش انسان خود را از دنیای بهایم و جانوران استعلا بخشید. زبان و قوهٔ استدلالش راه این پیشرفت تکاملی را هموار کرد. بینش او به سان خورشیدی که مِه را از میان برمی‌دارد و یا نوری که دل ظلمت را می‌شکافد به وی نیرو بخشید تا دنیای پیرامونش را عمیق‌تر ببیند. با این تفاصیل و با وجود کشفیات و ابتکارات بیش از حدّ و رویدادهای علمی بیکرانه، آدمی متأثر از بخش حیوانی وجودش از رشد و تکامل انسانی باز ایستاد و نتوانست قابلیتهای خویش را در حد کمال به انجام رساند. متأسفانه بخش حیوانی ما قادر نیست به فراسوی زمان حال بیندیشد؛ تنها به رویدادهایی که هر لحظه در دور و اطرافش می‌گذرد واکنش نشان می‌دهد. ابعاد دوگانه شخصیت‌مان یعنی حیوانی و منطقی همواره در جنگ و ستیزند و مصائب و مشکلات در جنبه‌های مختلف زندگیمان نشانگر آن است که بُعد حیوانی اغلب در این نبرد پیروز است.

یونانیان عهدباستان بیشتر از انسانهای متمدن امروزی در مسابقه‌ای که از دنیای حیوانیت به قلمرو منطق و استدلال منتهی می‌شود شرکت داشتند. به اعتقاد یونانیان دورهٔ باستان، زندگی فاجعه‌آمیز انسان زاییده سرشت حیوانی اوست، و ریشه در دید و بینش محدودش دارد، آنان بیش از سایر تمدنها استعدادهای عظیم انسان را شناختند و دریافتند که می‌توان با از قوه به فعل رساندن این قابلیتها به معنای ژرف‌تر زندگی دسترسی پیدا کرد. این اعتقاد را بنیان نهادند که با تحقیق و تفحص می‌توان سرشت حیوانی خود را مهار کرد و فرسنگها جلوتر از خود را دید. به هر حال آنان در آن روزگار بیشتر از سایر اقوام به انسانیت خویش نزدیک شده و افزونتر از دیگران از قدرت استدلال برای جدا شدن از دنیای بهایم سود بردند. و سرانجام موفق شدند به قلمرو عقل و حکمت

انسانی که کعبه آمال‌شان بود گام نهند. اودیسه[1] نمایانگر این دگرگونی بود. موجودی اساطیری که همیشه پیش از هر عمل به طور دقیق و عمیق به آن فکر می‌کرد.

یونانیان دورهٔ باستان فردی را که بر اعصابش مسلط، از پلیدی منزه آینده‌نگر و منطقی بود «دوراندیش» نامیدند و ما در این مبحث چنین فردی را «استراتژیست بزرگ» خطاب می‌کنیم.

همهٔ ما کم و بیش استراتژیست هستیم و طبعاً مایلیم بر تمام جنبه‌های زندگیمان کنترل و نظارت داشته باشیم؛ همواره برای کسب قدرت نقشه می‌کشیم، و آگاهانه و ناخودآگاه برای دستیابی به آنچه خواهانش هستیم تمام مساعی و تلاش‌مان را به کار می‌گیریم. به هر حال پیش از انجام هر کار از نوعی استراتژی پیروی می‌کنیم، اما این استراتژی یک بُعدی و واکنشی است. به همین دلیل اغلب تحت‌تأثیر واکنش‌های احساسی‌مان از مسیر درست منحرف شده و بی‌اثر می‌شود. استراتژیست‌های تیزهوش عواقب هر عملی را در سالها و حتی دهه‌های آینده در قلمرو ذهن می‌بینند. منطق را به تمام جنبه‌های زندگیشان آمیخته و مقبولیت آن را توسعه می‌دهند تا رویدادها و واکنش‌های آتی زندگیشان بروفق مرادشان پیش رود. مسائلی که افراد کوته‌بین و تک‌بُعدی را از حرکت بازمی‌دارد، اغلب از نظر استراتژیست بزرگ مسأله‌ای جزیی و پیش‌پا افتاده است و راه حل ساده‌ای برای آن سراغ دارد. چشم‌انداز گسترده‌اش او را یاری می‌کند تا در برابر هر معضل جهت‌گیری تازه‌ای را آغاز کرده و درهای تازه‌ای را به روی خود بگشاید. قابلیتهایی که یک «استراتژیست بزرگ» را از سایر افراد جدا می‌کند

---

1. odysseus

عبارت است از: نگاه عمیق‌تر به شرایط خود و دیگران، درک اوضاع و موقعیت گذشته و عبرت گرفتن از آن، و برخورداری از حسی روشن نسبت به آینده تا بدانجا که می‌تواند شرایط آینده را به طور دقیق پیش‌بینی کرده و در پرتو دید بیشتر و عمیق‌تر به طرحها و نقشه‌های طولانی مدت خود جامهٔ عمل بپوشاند.

در جهانی که بیشتر ساکنانش زمام امورشان را به بُعد حیوانی وجودشان سپرده‌اند و از مشاهدهٔ عواقب اعمال و گفتارشان در درازمدت عاجزند، می‌توان با توسل به «استراتژی بزرگ» با سخت‌ترین، پیچیده‌ترین و چالنده‌ترین امور زندگی رو در رو شد و بحران‌های عمده و بنیانکن را از میان برداشت. این خدمتی است که کسی جز خودتان نمی‌تواند به شما ارزانی کند. و زیبایی آن در همین نکته نهفته است. برای پیوستن به استراتژیستهای بزرگ لازم نیست سالیان سال تحصیل کرده و یا خلق و خو، نفسانیات و کلاً شخصیت‌تان را تغییر دهید. تنها کافی است از نعمات خدادادی ـ ذهن، قوهٔ استدلال، و بینشتان به بهترین شیوهٔ ممکن استفاده کنید. تاریخ نویسها و استراتژیستهای عهدباستان نظیر سان تزو، پس از آگاهی از الگوهای فرسوده و تکراری در میدان جنگ کوشیدند راههای منطقی‌تری برای مبارزه پیدا کنند. نخستین گام فکر کردن به عواقب جنگ بود. فرض کنید که در جنگ پیروز شدید، پس از این پیروزی وضعیت‌تان بهتر می‌شود یا وخیم‌تر؟ عقل و منطق حکم می‌کند که برای پاسخ به این پرسش به جنگ‌های بعدی یعنی دوم، سوم و ... بیندیشید که چون حلقه‌های زنجیر به هم متصلند. این فرایند تسلسلی، مبارزه نامیده می‌شود. استراتژیستها در چارچوب این مبارزه هدفی واقع‌بینانه تعریف کرده و برای دستیابی به آن چند گام متوالی در نظر می‌گیرند. به طور مثال بعضی اوقات شرایط

اقتضا می‌کند که یک ارتش در طرحی درازمدت به‌طور عمد در یک نبرد شکست بخورد. زیرا فرمانده این ارتش به مبارزه جامع و فراگیر می‌اندیشد و همه چیز باید از این هدف تبعیت کند.

تاریخ نظامیِ جهان نشان می‌دهد که دور اندیشی صفت بارز و مشخص استراتژیستهای بزرگ بوده و آن را از استراتژیهای ساده و کم‌اثر متمایز می‌کند. براین اساس استراتژیست بزرگ پیش از انجام هر کار به طور دقیق و عمیق دربارهٔ کم و کیف آن کار و عواقبش در آینده می‌اندیشد. هدفش صرفاً جمع‌آوری دانش و اطلاعات نیست. خونسرد و بی‌طرف به اوضاع و شرایط می‌نگرد و در چارچوب مبارزه تمام جوانب را می‌سنجد، بر روی برنامه‌هایش سرپوش می‌گذارد؛ آرام و هوشمندانه به جلو گام برمی‌دارد و رفته‌رفته مقصودش برای همگان عیان و آشکار می‌شود. این برنامه‌ریزی، دشمن را به اشتباه انداخته و سراسیمه و سرگردانش می‌کند. اما برای استراتژیست بزرگ احساس آرامش و اعتدال به ارمغان می‌آورد، به نگرش او وسعت می‌بخشد و به وی امکان می‌دهد که ضمن تمرکز دایمی به هدف نهایی برای تغییرات لحظه‌ای انعطاف نشان دهد.

اسکندر مقدونی به واقع یک استراتژیست بزرگ بود. نام او در تاریخ جهان باستان با دوراندیشی پیوند خورده است. اسکندر در تمام طول فرمانرواییِ‌اش همواره در حال فتح یک منطقه و یا سرزمین بود. با وجود این هرگز جنگی را که نمی‌توانست به پیروزی بینجامد آغاز نمی‌کرد و یا پس از لشگرکشی به هر نقطه آنقدر به متصرفاتش نمی‌افزود که نتواند آن را اداره کند. او برای تصرف امپراتوری پارس هربار به بخشی از آن چنگ انداخت و به این پیشروی آنقدر ادامه داد تا سرانجام با شکست داریوش سوم پارس را به طور کامل فتح کرد.

«استراتژی بزرگ» بر پنج اصل زیر استوار است. هر چقدر این اصول را بیشتر در برنامه‌هایتان بگنجانید با نتایج بهتری مواجه خواهیدشد.

۱- ذهنتان را به هدف بزرگتر معطوف کنید

برای این‌که به جمع استراتژیستهای بزرگ بپیوندید نخست باید از هدفی روشن، واقع‌بینانه، دقیق و قابل پیگیری بهره‌مند باشید. اغلب تصور می‌کنیم که می‌توان با پیروی از برنامه‌ای زمانبندی شده اهداف خویش را متحقق ساخت. اما مشکل اینجاست بیشتر چیزهایی را که فکر می‌کنیم هدف است، هدف نیست، میل و آرزوست. آنچه استراتژیستهای بزرگ را در طول تاریخ برجسته ساخته می‌تواند شما را نیز متمایز کند و آن پیروی از اهداف روشن، واقع‌بینانه، دقیق و قابل پیگیری است. با توسل به چنین هدفی می‌توانید به تمام اعمال و رفتارتان جهت بخشیده و تصمیم‌گیری‌تان را تسهیل و آسان کنید. در واقع علت نرسیدن غالب مردم به مراد و مقصودشان این است که آن را به‌طور جامع تعریف نمی‌کنند.

۲- در انتخاب هدف واقع‌بین باشید.

اهدافی را در نظر بگیرید که دسترسی به آن امکان‌پذیر باشد تا ضمن کشش لازم از حد توانایی‌تان تجاوز نکند. در غیاب اهدافِ صریح و روشن نمی‌توانید میزان پیشرفت‌تان را سنجیده و حساب امتیازات‌تان را نگه‌دارید. در نتیجه مانند چراغی که ذخیره سوختش تمام شده، کشش و انگیزه لازم را برای تحقق آن از دست می‌دهید.

۳- به نگرش‌تان وسعت بخشید

استراتژی بزرگ تابع نگرش شماست و این‌که چقدر می‌توانید بیشتر از دشمن گسترهٔ زمان و مکان را ببینید. گرچه پیش‌بینی فرایندی غیرطبیعی است و ما تنها قادریم در زمان حال زندگی کنیم. با وجود این وظیفه‌مان به عنوان استراتژیست بزرگ حکم می‌کند که دنیای پیرامونمان را با دقت هر چه تمامتر و در طیفی گسترده‌تر ببینیم و به جزئیات هر چیز و تأثیرش بر اوضاع و شرایط‌مان در آینده به دقت بنگریم.

برای این‌که در این راستا گامی به جلو بردارید باید دنیا را از دریچهٔ چشم دیگران ببینید، بخصوص از دریچهٔ چشم دشمن‌تان پیش از آغاز جنگ. این کار به شما امکان می‌دهد حساسیتها، گرایشها و طبیعت او را به خوبی بشناسید. متأسفانه مفروضات، پیش‌پندارها و دید قالبی‌مان اغلب مانع از آن می‌شود که دنیا را همان گونه که هست مشاهده کنیم. در صورتی‌که آنتن‌های ذهن استراتژیست بزرگ نسبت به سیاستهای حاکم بر هر موقعیت بسیار حساس است.

کلمهٔ سیاست (politic) را خردمندانه، سنجیده و عاقلانه تعریف کرده‌اند و نباید از نظر دور داشت که تمام اعمال و رفتار شما دارای عواقب سیاسی است. زیرا افراد پیرامونتان پیوسته شما را برحسب اینکه چقدر در جهت منافع‌شان و یا مخالف میل‌شان گام برمی‌دارید ارزیابی می‌کنند. پس سیاستمدار بودن یعنی این‌که حساسیتها و گرایشهای افراد را به دقت بشناسید، همه چیز را از دریچه چشم آنان ببینید تا بیشترین دوستی و حمایت‌شان را جذب کنید.

۴- نقاط قوت رقیب را بشناسید

در جوامعی که چهرهٔ واقعی مردمانش زیر ماسک فریبندهٔ تمدن صنعتی از نظرها پنهان مانده، یافتن ریشهٔ مسایل به سادگی میسر نیست. برای به کارگیری استراتژی بزرگ بر علیه دشمن باید از انگیزه‌ها و منشاء قدرتش آگاه باشید. یکی از دلایل عمده جنگهای فرسایشی آن است که طرفین مناقشه از نقاط قوت و ضعف یکدیگر بی‌خبرند. در مقام استراتژیست بزرگ باید نگرشتان را از هر سو ـ طول، عرض و عمق ـ گسترش بخشید. بینش خویش را مدام صیقل داده و از هرگونه خلل و کاستی مبرا سازید. برای این منظور درباره هر قضیه به دقت کندوکاو کنید و مراقب باشید تحت‌تأثیر ظواهر از حقایق غافل نشوید. ریشه‌های مشکل را عیان و بیان کنید تا بتوانید با پیروی از استراتژی مناسب آن زخم عفونی را از ریشه بخشکانید. در فصلی دیگر با شرح و بسط به این موضوع خواهیم‌پرداخت.

۵- اعمالتان را در لفافه‌ای مبهم و اسرارآمیز بپیچید

بزرگترین خطری که ممکن است هنگام به کارگیری یک استراتژی با آن روبه‌رو شوید آن است که بدون توسل به شمّ و یا حس ششم‌تان به اعمال حریف واکنش نشان دهید. برای مقابله با این وضعیت باید تیزهوشانه از پیش برنامه‌ریزی کرده و به طور غیرمستقیم به سوی هدف‌تان گام بردارید. عدم آگاهی دشمن از نیّتی که در سردارید مولد قدرت بوده و امتیازی بزرگ محسوب می‌شود. در هر نبرد دقت خویش را به نخستین مرحله مبارزه معطوف کنید. این کار ضمن سرعت بخشیدن

به عملکردتان چارچوبهای ذهنی دشمن را مشخص کرده و جهت‌گیری شما را تصحیح می‌کند.

متأسفانه انسان به اقتضای طبیعتش مایل است گناه هر کاستی را به گردن دیگران انداخته و آنان را مسبب آن نارسایی قلمداد کند. در صورتی‌که اگر خطاها و کاستیهایتان را تا خطمشی و یا سیاستی که از آن الهام گرفتید ردیابی کنید به این واقعیت پی می‌برید که شما، خودتان، عامل و مسبب تمام آن نارساییها هستید. با دوراندیشی بیشتر، سیاستهای خردمندانه‌تر و نگرش وسیع‌تر می‌توانید راه بروز هرگونه خطا، تعلل و کاستی را سدّ کنید. بنابراین پس از بروز هر خطا، رفتارتان را به دقت تحلیل و بررسی کرده و یقین حاصل کنید که مبارزه بعدی را با گامی استوارتر و نگرشی وسیع‌تر آغاز خواهیدکرد.

نوک کوه ــ همه چیز در میدان جنگ مبهم است و مه‌آلود. نمی‌توانید به سادگی دشمن را از دوست تمیز دهید؛ بفهمید چه کسی فاتح و پیشتاز است و یا حرکت بعدی دشمن را پیش‌بینی کنید. فرمانده باید به نقطه‌ای مرتفع‌تر از میدان جنگ برود؛ به نوک کوه، جایی که همه چیز شفاف و قابل رؤیت است. از آنجا می‌تواند فراسوی میدان جنگ را ببیند؛ حرکات قوای دشمن و نیروی ذخیره را رصد کند؛ به پایگاه دشمن نظر افکنده و وضعیت بعدی نبرد را پیش‌بینی کند. فرمانده تنها از نوک کوه می‌تواند جنگ را هدایت کند.

رهنمودهای کلیدی

- هدف و مقصد داشته باشید، به آینده بسیار دور نگاه کنید.
- فراتر از افق دید حریف نگاه کنید.
- استراتژی‌تان را آشکار نکنید. اجازه ندهید کسی به سادگی اعمال‌تان را ریشه‌یابی کند.

قانون ۷

در بحبوحهٔ بحث و جدل بر اعصابتان مسلط باشید

هنگامی‌که آشوب و نزاع به اوج می‌رسد تعادل و توازن روحی از دست می‌رود. پس وقتی به طور همزمان با موانع و پیچیدگیهای فراوان روبه‌رو می‌شوید مثلاً بدشانسی‌های غیرمنتظره، تردید و تزلزل و ملامت‌های اطرافیان یکباره شما را تحت فشار قرار می‌دهد مراقب باشید احساسات داغ، چرخ عقل و فکرتان را از کار نینداخته و نیروی سنجش و تعقل‌تان را از شما نگیرد. بعکس با سرعت و قاطعیت هر چه تمامتر بر هیجانات منفی‌تان چیره شوید و اجازه ندهید قابلیتهای ذهن یعنی قوهٔ تصمیم و استدلال شما از عواطف و احساسات تندتان تأثیر پذیرد. برای ارتقای ظرفیت روحی خویش ضرورت دارد با مسایل و ناملایمات زندگی رو در رو شوید؛ بیاموزید که چگونه می‌توان ضمن جلوگیری از نفوذ آشوب و هرج و مرج به دنیای درون، در سایه دوراندیشی و حزم گره‌ها را از یکدیگر باز کرد و به مناقشه پایان داد. هوشمندی، اقتدار و منزلت شما هنگام برخورد با موانع در محک سنجش قرار می‌گیرد.

تاریخ گواهی می‌کند که حتی بعضی از زمامداران بزرگ در حالات بحرانی تصمیماتی گرفتند که پس از گذشت زمان و روبه‌رو شدن با

زیانهای جبران‌ناپذیر دریافتند در گرفتن آن تصمیم شتاب کرده‌اند.[1]

ما انسانها مایلیم خود را موجوداتی منطقی معرفی کنیم. بر این باوریم که توانایی تفکر و استدلال و همچنین امتیازات عاطفی نظیر خندیدن، گریستن و بسیاری از موارد دیگر ما را از جانوران متمایز می‌کند. دچار این پندار باطلیم که در پرتو نیروی سنجش و تعقل موانع را از میان برداشته و به رفاه و آرامش و اعتدال و خیر و برکت می‌رسیم. حال آن‌که در بسیاری از اوقات متأثر از کوچکترین جریانی که مخالف میل‌مان است از کوره دررفته، متانت خود را از دست داده و حرکات غیرارادی و خطرناک می‌کنیم.

این نکته را آویزه گوش کنید: نیروی تعقل شما به سادگی تحت‌تأثیر هیجاناتتان قرار می‌گیرد و شما تنها هنگام برخورد با شداید و ناملایمات زندگی به این واقعیت پی‌می‌برید. لابد می‌پرسید چگونه در غوغای حیات آرامش خود را حفظ کرده و در تلاطم زندگی غرق نشویم. پاسخ آن است که چون نیروی تفکر به سادگی تحت سلطه هیجان قرار می‌گیرد نمی‌توان با مطالعه بیشتر و کسب دانش افزونتر بر اعصاب خود مسلط

---

۱. هنگامی‌که نادرشاه برای جنگ عازم شمال ایران بود، تیری به سوی او رها و بازوی شاه زخمی شد. بد خواهان رضاقلی میرزا را عامل و مسبب این خیانت بزرگ قلمداد کردند. نادر پس از بازگشت شاهزاده را مورد بازجویی قرار داد و تحت‌تأثیر بحرانهای حادّ خشم، فرمان داد فرزندش را کور کنند. این دستور بی‌درنگ انجام پذیرفت. اما بتدریج که بی‌گناهی رضاقلی میرزا آشکار می‌گشت، آشفتگی روحی نادر افزایش می‌یافت، گذشت زمان نادر را متوجه این واقعیت تلخ کرد که تحت‌تأثیر خشم از حدود اعتدالَ تجاوز کرده و بدون دقت و تأمل دربارهٔ این قضیه در اجرای آن شتاب به خرج داده است.

شد و توازن عقل و تعادل روحی دایمی به دست آورد. در این راستا تنها دو عامل می‌تواند به شما یاری و حمایت دهد: نخست استقامت، و دوم تربیت روح بردباری.

بدیهی است که اگر فردی با روح خشمگین و غیرمعتدلش مبارزه کند، و دائماً به خود تلقین نماید که اصولاً عصبانی نیست پس از مدتی روحیه‌اش دگرگون می‌شود؛ چون تکرار این مبارزه‌ها در او عاداتی را به مرور به وجود آورده که به تدریج همین عادات برای او طبیعت ثانوی خواهدشد.

بعضی افراد استدلال می‌کنند که خلقیات و روحیات انسان توارثی و غیرقابل تغییر است و مثلاً فرد عصبانی مزاج هرگز نمی‌تواند خشم خود را مهار کند. در پاسخ به این استدلال باید گفت که نیمی از خلقیات انسان نه توارثی که اکتسابی است. به طوری‌که عصبانی مزاج‌ترین فرد جهان در اثر تمرین و تلقین قادر است دامنهٔ روحی خود را وسعت بخشد، تا بدانجا که حتی در برابر سخت‌ترین بحرانهای زندگی خم به ابرو نیاورد. تمرینات زیر یاریتان می‌کند ذهن خویش را در برابر بحرانها مقاوم ساخته و سرنخهای زندگیتان را به‌طور کامل در دست گیرید.

۱- با مسایل و دشواریها رو در رو شوید

هرگز بر روی ترس و یا سایر احساسات زمینگیرکننده‌تان سرپوش نگذارید و منکر این احساسات نشوید. اجازه دهید چون دمل‌های چرکین سرباز کرده و عفونتش به بیرون تراوش کند. ترس به عنوان مخرب‌ترین عامل آرامش خیال اغلب از وسوسه، خیال و توهم نشئت گرفته و به سادگی بسط و توسعه می‌یابد. برای رویارویی با آن نخست باید برای ترس قدرتی گزاف قایل نشوید و آن را غولی شکست‌ناپذیر به شمار

نیاورید. حتی به طور عمد با موقعیت‌های هولناک‌تر رو در رو و با خصوصیات آن به‌طور کامل آشنا شوید. به این ترتیب رفته رفته حس می‌کنید ترس با وجود تأثیر بسیارش، خیالی واهی است و مثل گذشته نسبت به آن واکنش نشان نمی‌دهید. بعلاوه بخاطر این‌که توانستید با شجاعت این انگل روانی را از زوایای باطن‌تان پاک و تصفیه کنید اعتماد به نفس و آرامش خیال بیشتری به دست می‌آورید. هر چه با موقعیتهای دشوارتری روبه‌رو شوید، در برخورد با موانع آبدیده‌تر می‌گردید.

۲- به خودتان متکی باشید

هیچ چیز از اتکاء به دیگران بدتر نیست. زیرا شما را نسبت به هیجانات منفی و مخرب نظیر خیانت، ناامیدی و درماندگی مستعد و آسیب‌پذیر و توازن روحی‌تان را مختل می‌سازد.

برای این‌که احساس بی‌ارزشی و خود کم‌بینی را کنار گذاشته و به قابلیتهای خودتان تکیه کنید ضرورت دارد آگاهی و مهارتهای خویش را در زمینه‌های مختلف افزایش داده و به درستی رأی و نظر خود ایمان بیاورید. متأسفانه ما اغلب استعدادهای خویش را دست کم گرفته و تواناییهای دیگران را بیش از اندازه برآورد می‌کنیم. برای رفع این کاستی ساده‌ترین کار آن است که با اظهار کلمات و مفاهیم مثبت دربارهٔ خود گرایشها و انتظاراتمان را نسبت به خود عوض کنیم.

اشتباه نشود، خوداتکایی بدان معنا نیست که کولباری از امور جزیی و پیش‌پا افتاده را به دوش کشیده و خود را از لذت و نشاط زندگی محروم کنید. شما باید بین امور کوچکی که می‌توان برعهده دیگران گذاشت، و کارهای بزرگی که توجه و دقت خودتان را می‌طلبد تفاوت قایل شوید.

۳- با خوشرویی ابلهان را تحمل کنید

وقت و نیروی محدودتان اجازه نمی‌دهد که با همه بجنگید. بعلاوه دنیا پر از ابلهانی است که در مقام سخن، مقتضیات زمان و مکان را در نظر نمی‌گیرند، خود را با هر جریان موافقی تطبیق داده و نمی‌توانند جلوتر از بینی‌شان را ببینند. بنابراین وقتی به ناچار با ابلهان نشست و برخاست می‌کنید، از بحث و جدل با آنان بپرهیزید و با افکار و سخنان خام و نپخته‌شان تعادل روانی‌تان را برهم نزنید. فراموش نکنید که حرص و خودخوری دشمن شماره یک آرامش است.

۴- با تمرکز به کارهای کوچک ترس را تارومار کنید

قوهٔ تخیل ما در موقعیتهای رعب‌آور و هولناک پروبال گرفته و ذهن‌مان را به میدان تاخت‌وتاز تشویش و نگرانی مبدل می‌سازد. بنابراین پیوسته بر تصاویر ذهنی‌تان کنترل و نظارت داشته باشید و اجازه ندهید تا ترسهای خیالی و توهمی شربت زندگی را به کامتان تلخ و ناگوار کند. برای این منظور فکرتان را به کارهای نسبتاً ساده مشغول کنید. مثلاً در مراسمی آرامش‌بخش شرکت کنید و یا سازی بنوازید که در آن مهارت دارید. وقتی ذهن‌تان را به موضوعی ارزشمند متمرکز می‌کنید، وقار و متانت ذاتی‌تان سلطان و حاکم وجودتان می‌شود. بعلاوه ذهن متمرکز، به نگرانی و ترسهای خیالی مجال ظهور نمی‌دهد.

۵- در مقابل تهدید ایستادگی کنید

تهدید مولّد اغتشاش فکری بوده و مقابلهٔ با آن کاری به غایت دشوار است. برای جلوگیری از این معضل باید متقاعد شوید فردی که از او

ترس و واهمه دارید از نیروی افسانه‌ای بهره‌مند نیست و از بسیاری جهات با شما مشابه و یکسان است. سپس تصویری حقیر از او بر پردهٔ ذهنتان ترسیم کرده و کاستیها و ناتوانیهایش را مرکز توجه قرار دهید.

۶- به سرعت برق تصمیم بگیرید

برای بهره‌مندی از آرامش و اعتدال باید به سرعت به اوضاع و شرایط واکنش نشان داده و بی‌درنگ تصمیم بگیرید.

برای این منظور آگاهی از اطلاعات منطقه‌ای امتیازی بزرگ و راهگشا بوده و به شما امکان می‌دهد زودتر از دشمن (رقیب) از اطلاعات موجود استفاده کنید. برای اتخاذ تصمیمی سریع و سازنده به شهود یا گواهی دلتان اعتماد کنید.

و سرانجام هرگز تصور نکنید که آرامش و اعتدال تنها هنگام تلاطم‌های زندگی مفید است و تنها به اقتضای شرایط باید به آن متوسل شد. آسودگی خیال را موهبتی که همیشه و همه جا سودمند و راهگشاست تلقی کرده و پیوسته آن را تقویت کنید. به این ترتیب هنگامی‌که بحرانی غیرمنتظره از راه می‌رسد، ذهن سرشار از آرامش‌تان برای مقابله با آن به طور کامل آمادگی دارد. به مجرد این‌که آرامش خیال در ذات و جوهر وجودتان مستقر و به عادت تبدیل شود، هرگز و تحت هیچ شرایطی شما را تنها نخواهدگذاشت.

باد ـ فشار رویدادهای غیرمنتظره، تردید و تزلزل و انتقاد اطرافیان به تندبادی که دریا را متلاطم می‌کند شباهت دارد. این تندباد ممکن است از هر ناحیه‌ای آغاز شود؛ در نتیجه به هیچ وجه قابل پیش‌بینی نیست. به

علاوه مکانی وجود ندارد که برای گریز از آن به آنجا پناه ببرید و یا نمی‌دانید از کدامین سو ضربه می‌زند. هرگونه تلاش برای تغییر سمت و سوی این جریان نیز فرجامی جز پرتاب‌شدن به میان امواج دریا ندارد. با وجود این ناخدای توانا هرگز با نگرانی از بابت چیزهایی که تحت کنترلش نیست وقتش را تلف نمی‌کند. بعکس ذهنش را به قابلیتها و مهارتهایش متمرکز، با دقت هر چه تمام‌تر مسیر را ردیابی کرده و با اراده‌ای آهنین به سوی بندر مورد نظر پیش می‌رود.

رهنمودهای کلیدی

- اجازه ندهید ابلهان شما را آشفته و ناراحت کنند. از آنان در جهت مزایای خود استفاده کنید.
- آرامش‌تان را در هر شرایطی حفظ کرده و هرگز مرعوب کسی نشوید.
- به خودتان متکی باشید. اتکایتان را به دیگران به حداقل برسانید.

قانون ۸

وحدت و یگانگی را از دست ندهید

تفرقه و نفاق یکی از ترفندهایی است که دشمن همواره در طول تاریخ از آن سود برده است. زیر او نیک می‌داند که با افشاندن بذر نفاق و دودستگی می‌توان نیرومندترین حریف را به زانو درآورد، برای این منظور نخست به سراغ معتقدات درونی و پیوندهای روحی‌تان رفته و با تمام قوا می‌کوشد در این زمینه در شما ابهام و کشمکش درونی به‌وجود آورد. چرا که به این حقیقت واقف است که اتحاد و یگانگی افراد به این پیوندها وابسته است. هر حلقه، ضعیف‌ترین بخش یک زنجیره بوده و دشمن با ایجاد تفرقه این حلقه‌ها را از هم جدا می‌کند.

* * *

وقتی زندگی متمدن‌ترین انسانهای عصر حاضر را تحلیل و بررسی می‌کنیم به این واقعیت پی می‌بریم که ترس از تنهایی، انزوا و بی‌کسی بزرگترین دغدغهٔ زمانهٔ ماست. متأسفانه امروزه بیش از گذشته روابط خانوادگی از هم گسسته پیوندهای روحی ضعیف و نارسا و عواطف انسانی پایمال شده است و همه اینها نیاز روانی ما را برای تعلق به گروهی خاص و اتکاء به دوستان کلیدی و صمیمی افزایش می دهد. پیوسته مایلیم حس کنیم در زمینه‌های مختلف و از جهات گوناگون

حمایت می‌شویم. دشمن با پیروی از استراتژی «تفرقه بینداز و حکومت کن» که امروزه بیش از گذشته کاربرد دارد می‌کوشد ما را از زنجیره‌ای که به آن تعلق داریم جدا کند تا حس کنیم تنها، منزوی و بی‌حفاظ هستیم؛ و آنگاه کَه الفت‌ها و همبستگی‌هایمان به حداقل رسید و از بابت حمایت دوستان، همپایگان و همقطارانمان نومید و دلسرد شدیم با ایجاد ارعاب و تهدید در تنگنایمان قرار داده و ضربه نهایی را وارد می‌کند.

در سال ۴۹۰ پیش از میلاد داریوش اول برای استیلا بریونان به قوای پارس فرمان داد به این کشور حمله کنند. برای این منظور لشگر عظیمی به سوی یونان حرکت کرد و در ۲۰ کیلومتری شمال آتن در ناحیه‌ای موسوم به دشت ماراتن مستقر شد. قوای یونان به سرعت به سمت شمال حرکت کرد و در نبردی که بعدها به «جنگ ماراتن»[1] شهرت یافت با پارسیان درگیر شد. اما از آنجایی که بین قوای پارس دو دستگی وجود داشت، گروهی تصمیم گرفتند شبانه از طریق دریا به آتن نفوذ کنند. یونانیان از ضعف قوای پارس استفاده کرده و شکست سختی را به آنان تحمیل کردند. سپس به سرعت به آتن بازگشتند و نیروی دریایی پارس را که قصد داشت به شهر نفوذ کند عقب راندند. این درگیری نقطه عطف جنگهای بین پارس و یونان است، تا ده سال فکر حمله به یونان به ذهن پارسیان خطور نکرد.

«تفرقه بینداز و حکومت کن» نیرومندترین استراتژی برای تسلط بر هر گروه می‌باشد. پایه و شالودهٔ این استراتژی بر این اصل کلیدی استوار است که افراد هر گروه به طور طبیعی بر مبنای سلایق و علایق‌شان گروههای کوچکتری را تشکیل داده و می‌کوشند با جذب افراد بیشتر بر

1. The Battle of Marathon

قدرتمندی جناح‌شان بیفزایند. این گروههای کوچک کـه اغلـب مقامـات بالا دست از حضورشان غافلند نهایتاً آنقدر نیرومند می‌شوند که می‌توانند مقامات بالادست را نیز تهدید کننـد. بـرای حفـظ اتحـاد گـروه اصـلی و جلوگیری از پیدایش گروههای کوچک جانبی نخـست بایـد یـک کـانون قدرت بیافرینید و با ایجاد رضایت و دلگرمی در افـراد، از هرگونـه انگیـزه برای شکل‌گیری جناحی جلوگیری کنید. افراد باید برای جلب رضایت‌تان از یکدیگر سبقت گیرند و به این باور برسند که جلب خشنودی مقامـات بالادست برایشان نفـع بیـشتری دارد تـا تـلاش بـرای ایجـاد گروههـای کوچکتر.

به افراد گروهتان کـه پیوسـته درصـدد تـأمین منـافع شخـصی‌شـان هستند به چشم یاغی بنگریـد، ایـن کـسان نارضـایتی را در میـان افـراد توسعه داده، در کارها گره انداخته، به مشکلات دامن زده و با ایجاد زمینه برای بحث و جدل بذر نفاق و دودستگی می‌افشانند. بنـابراین بـه مجـرد اینکه حس کردید چنین جناح‌هـایی در حـال شـکل‌گیـری اسـت بـرای تجزیهٔ آنها خود را به آب و آتش زده و از هیچ کوششی فروگذار نکنید. از سوی دیگر همواره زیر دستانتان را راضی و خشنود نگه‌دارید تا یـاغی‌هـا زمینهٔ مساعدی برای رشد پیدا نکنند. اگر آنان را به بازی نگیرید خود به خود تحلیل رفته و محو و ناپدید می‌شوند. بهترین کار آن است پـیش از آن‌که دشمن فرصت ارز اندام پیدا کند با فرود آوردن ضربَه‌ای کاری، نیت شرارت آمیزش را در نطفه خفه کنیـد. در غیـر ایـن صـورت در برابرتـان صف‌آرایی کرده، توان رزمی‌اش را افزایش بخشیده و نیرومندانه بـه شـما یورش می‌برد.

گره بزرگ ـ کلافی سردرگم است؛ شامل هزاران گره بـه هم پیچیده و درهم تنیده که سروته آن معلـوم نیـست. اگر به حال خـود رهـایش کنیـد و یـا بـا آن ور برویـد پیچیده‌تر مـی‌شـود. بنـابراین بـه جـای اتـلاف وقـت شمشیرتان را از نیام بیرون بکشید و با ضربه‌ای آن را دو نیم کنید. به محض شکافته شدن، گرهها خود به خود باز می‌شود.

رهنمودهای کلیدی

- تفرقه موجب می‌شود به آسانی به چنگ دشمن بیفتید.
- اتحاد و اتفاق را دژی مستحکم و نفوذ ناپذیر به شمار آورید.

قانون ۹

حریف‌تان را به‌طور کامل تارومار کنید

تمام رهبران بزرگ به این حقیقت واقف‌اند که دشمن هراسان را باید به‌طور کامل نابود کرد و از میان برداشت. اگر در هیزمی نیمه سوخته، اخگری باقی بماند، هر اندازه که ضعیف و کم نور باشد، سرانجام شعله‌ور خواهدشد. توقف در نیمه راه، از نابودی کامل خسارتش بیشتر است. دشمن کاستیهایش را ترمیم کرده و درصدد انتقام برمی‌آید. بنابراین او را نه تنها در قلمرو جسم، که در عرصهٔ ذهن نابود کنید.

* * *

تاریخ چین مملو از نمونه‌هایی است که نشان می‌دهد دشمنانی که زنده ماندند بازگشتند تا حریف دلرحم را سرکوب کنند. سِن تزو در قرن چهارم پیش از میلاد کتابی را تحت عنوان «هنر جنگ»[1] به رشته تحریر درآورد که جایگاهی ارزشمند در فرهنگ و ادب چین دارد. به طوری‌که افراد شاخص و نامدار این کشور بزرگ، قرنها آن را چون چراغی

---

1. The Art of war

فراراهشان قرار داده و از آن پیروی کردند. شالودهٔ این کتاب بر آرمانی ساده استوار است: دشمنان شما آرزومند ناخوشی شما هستند و هیچ چیز مثل نابودیتان آنان را خوشحال نمی‌کند. بنابراین اگر هنگام مقابله با آنان متأثر از دلرَحمی یا امید به سازش در نیمه‌ی راه یا حتی سه چهارم راه توقف کنید آنان در انتقامجویی جسورتر و مصمم‌تر می‌شوند. شاید به دلیل آنکه هنوز تحت سلطه شما هستند به طور موقت رفتاری دوستانه در پیش گیرند. اما پیوسته در کمین هستند تا با یافتن کوچکترین روزنه ضربه‌ای سنگین‌تر از گذشته فرود آورند.

هنگام مقابله با دشمن رحم نداشته باشید. با جدیت و حرارت هر چه تمامتر او را نابود کنید. آنان نیز در صورت امکان با شما همین کار را می‌کنند. به هر حال آرامش و امنیت‌تان تنها در سایهٔ تارومار شدن دشمنانتان حاصل می‌شود.

مائوتسه تونگ، یکی از خوانندگان پرطرفدار آثار سن تزو بخصوص کتاب «هنر جنگ»، از اهمیت این قانون به خوبی آگاه بود. او در سال هزار و نهصد و سی و چهار و در مقام رهبر کمونیستها با هفتاد و پنجهزار سرباز و سازوبرگ نظامی اندک به کوه‌های متروکه غرب چین پناه برد تا از ارتش عظیم چیانگ چای‌چک جان سالم به‌دربرد.

چیانگ در خلال چند سال حدود شصت هزار نفر از سربازان کمونیست را نابود کرد و قصد داشت ریشهٔ آنان را برای همیشه در قلمرو چین بخشکاند. در عین حال او در سال هزار و نهصد و سی و هفت هنگام حمله ژاپن به چین با این اندیشه که کمونیستها دیگر تهدید محسوب نمی‌شوند از تعقیب‌شان دست برداشت و تمام توجهش را به ژاپنی‌ها معطوف کرد. جنگ ارتش ملی چین با ژاپنی‌ها به مدت چند سال به کمونیستها مجال داد تا به طور کامل توان نظامی‌شان را بازسازی

کنند تا بدانجا که توانستند در نبردی بزرگ سپاه نیرومند چین ملی را زمینگیر کنند. ظاهراً چیانگ حکمت باستانی انهدام کامل دشمن را نادیده گرفته بود. بعکس مائو از فلسفهٔ «انهدام کامل دشمن» که قدمتی باستانی دارد پیروی کرد. او می‌دانست که بقایای به جا مانده از دشمن ممکن است مانند اجزای باقیمانده از یک بیماری یا آتش به جنبش درآید و فعال شود. بنابراین دشمن را با این طرز تلقی که ضعیف و ناکارآمد است نباید نادیده گرفت. یقین داشت که او چون شراره‌های آتش در انبار کاه به مرور زمان جان گرفته و خطرناک می‌شود. به هر حال چیانگ عقب رانده شد و سپاهیانش به‌طور کامل به جزیرهٔ تایوان گریختند و تا به امروز کمترین اثری از آنان در سرزمین اصلی چین یافت نشده است.

گرچه این قانون به سادگی قابل چشم‌پوشی نیست. اما بعضی اوقات به مصلحت شماست که به جای غلبه بر دشمن او را به حال خود گذارید تا اسباب نابودی خویش را فراهم کند. به‌طور مثال یک فرمانده باتجربه ممکن است با این طرز تلقی که عقب‌نشینی روحیهٔ سپاه دشمن را ضعیف می‌کند نظارت خود را کاهش داده و راه را برای فرارشان بازگذارد. بنابراین وقتی یقین دارید که دشمن مجال بازسازی و تجدیدقوا ندارد به حال خود رهایش کنید تا مأمور نابودی خودش شود.

افعی سمّی که در زیر پایتان له شده در صورت زنده ماندن جراحتش را ترمیم کرده و با دو برابر زهرش شما را می‌گزد. رها کردن دشمن مصدوم نیز به منزلهٔ افعی نیمه جانی است که ندانسته به او مجال داده‌اید

جراحاتش را التیام ببخشد. غافل از اینکه پس از بازیافت سلامت، نیرومندانه‌تر از گذشته به شما حمله‌ور می‌شود.

ناپلئون بناپارت (۱۷۶۹–۱۸۲۱)

رهنمودهای کلیدی

- اگر در هیزمی نیمه سوخته اخگر باقی بماند سرانجام شعله‌ور می‌شود.
- دلرحمی یا امید به سازش در نیمه راه، دشمن را در انتقامجویی جسورتر می‌کند.

قانون ۱۰

انگیزه‌های ارزشی افراد را بیدار کنید

برای این‌که شور و شوق را در کادر و افراد برانگیزید تا کمتر به منافع خود و بیشتر به منافع جمعی فکر کنند تنها یک راه وجود دارد: زندگی درونی‌شان را تحت‌تأثیر قرار داده و انگیزه‌های ارزشی‌شان را به جنبش درآورید. چنانچه افراد یک گروه دارای پیوندهای روحی و معتقدات درونی یکسان باشند حالات و هیجاناتشان به سرعت به یکدیگر تسرّی یافته و بقا و موجودیت‌شان را با کلّ مجموعه یکپارچه می‌یابند. توصیه می‌کنم افراد را از خط مقدم فرماندهی کنید. اجازه دهید سربازان (اعضای گروه) شما را در پشت خاکریزهای دفاعی ببینند و فداکاری و جانفشانی‌تان را حس کنند. این کار میل و کشش قابل ملاحظه‌ای را در آنان برانگیخته تا بدانجا که برای رضایت و خرسندی‌تان از یکدیگر پیشی می‌گیرند. پاداش و کیفر را غیرمعمول اما پرمعنا سازید. فراموش نکنید ارتشی که از روحیه و انگیزه نیرومند بهره‌مند باشد شگفتی می‌آفریند و فقدان تجهیزات را جبران می‌کند. ناپلئون بناپارت برای ایجاد انگیزه و کشش در قوایش آنان را «روح جمهوری[1]» نامید. او شخصاً از یگانهای ارتش بازدید و از مجروحان در بیمارستان عیادت می‌کرد.

---

1. The Spirit of Republic

* * *

انسان از حیث مادی موجودی خودخواه است؛ پیش از انجام هر کار این اندیشه از ذهنش می‌گذرد که: «با انجام این کار چه چیزی گیر من می‌آید؟» یا «چه تأثیری به حال و روز من دارد؟» و در همان حال می‌کوشد با ظاهری دوستانه خودخواهی‌اش را استتار کند. در واقع خودخواهی دوآتشه و استعدادش برای لاپوشانی کردن این خلق و خو به او اجازه نمی‌دهد که مسئولیتش را درست انجام دهد. به همین دلیل بعضی اوقات در عملکرد کادر و افرادتان شور و انگیزه فراوانی مشاهده می‌کنید. اما به تدریج نشانه‌هایی می‌بینید حاکی از آن‌که شماری از آنان از مقام و موقعیت خویش در جهت اهداف و منافع شخصی‌شان استفاده می‌کنند. و روزی از خواب غفلت بیدار شده و درمی‌یابید که سالیان سال افرادی خودخواه و تبانی کننده را رهبری کرده‌اید.

ممکن است بخواهید با تدبیری هوشمندانه مثلاً تعریف و تمجید و یا قول ترفیع و پاداش به آنان انگیزه ببخشید. اما این کار بدعادتشان کرده و به خودخواهی‌شان دامن می‌زند. شاید بکوشید با برقراری نظم بیشتر و یا توبیخ و تنبیه، افراد را برانگیزید تا کمیت و کیفیت کارشان را ارتقاء دهند. اما این کار هم جز رنجش، دلخوری و جبهه‌گیری‌شان فرجامی دیگر ندارد. ممکن است مایل باشید با سخنرانی‌های فصیح و بلیغ آنان را به انجام کار بهتر و بیشتر برانگیزید. این عمل هم با ایجاد بدبینی نتیجه‌ای معکوس به بار می‌آورد. سرانجام به این نتیجه می‌رسید که برای رهایی از این معضل باید پایه و شالودهٔ کارتان را بر مبنای مکارم ارزشی استوار کنید.

اما مشکل اینجاست که شما پس از آنکه تمام درها را به روی خود بسته می‌بینید و به خاطر اوضاع نابسامانتان در حال اضطرار و استیصال

به سر می‌برید تازه به فکر تقویت روحیهٔ افراد مـی‌افتیـد و ایـن خطـایی فاحش است. به صفحات زریـن تـاریخ جهـان بنگریـد و ببینیـد چگونـه بزرگترین فرماندهان نظامی با دادن انگیزه‌های روحیـه‌بخـش سـربازان و سایر افراد زیر دستشان را متحد و متفق کردند؛ به طوری که آنان خود را جزء لاینفک و جدایی‌ناپذیر آن مجموعه حس کرده و برای دسـتیابی بـه مقصودی ارزشمند با دشمن جانانه جنگیدند. با پیروی از ایـن اسـتراتژی عواطف انسانی افراد سیراب شده و از منافع شخصی‌شان فاصله می‌گیرند. حس می‌کنند جزیی از چیزی هستند که خیلی بزرگتر از خودشان است. هر چه بیشتر به گروه فکر می‌کنند، کمتر به خود مـی‌اندیـشند. چنـدی نمی‌گـذرد کـه توفیـق‌شـان بـا موفقیـت گـروه درهـم آمیختـه و منـافع شخصی‌شان با منافع جمعی همسو و منطبق می‌شـود. افـراد ایـن ارتـش (گروه) می‌دانند که رفتـار خودخواهانـه، آنـان را در انظـار همقطارانـشان حقیر و رسوا می‌کند.

روحیه بالا بسیار مـسری اسـت. اگـر فـردی بـه گروهـی پرتحـرک و منسجم ملحق شود، پس از چندی به طور طبیعـی آن روحیـه را جـذب کرده و با سایر افراد همسو و هماهنگ می‌گردد. و اگر در میانه راه طغیان کرد و به رفتار پیشین خود بازگـشت همقطـارانش دیگـر او را بـه بـازی نگرفته و به تنهایی و انزوا سوق پیدا می‌کنـد. بـه مجـرد اینکـه رهبـری گروهی را به‌عهده گرفتید باید پایه‌گـذار نظـامی متحـرک و پویـا باشـید. سمت و سوی این جریان از بالا بـه پـایین اسـت و بایـد از شـما بـه زیـر دستانتان سرایت کند.

قابلیت سرپرست و یـا رهبـر در آفـرینش تحـرک و پویـایی و حفـظ روحیهٔ جمعی در ادبیات نظـامی «مـدیریت انـسان[1]» نامیـده مـی‌شـود.

---

1. Man management

پیروی از هشت راهکار زیر که از کتابها و تجربیات استادان این هنر برداشت شده شما را در ایجاد بهترین تحرّک گروهی یاری می‌کند:

گام اول: گروه را حول یک دلیل یا انگیزهٔ خاص متحد کنید. وادارشان کنید برای آرمانی واحد بجنگند.

در جهانی که انسانیت بیش از همیشه سرکوب گردیده، مکارم اخلاق و ارزشهای انسانی برباد رفته، پیوندهای روحی یکی پس از دیگری گسسته و بزهکاری و فساد چون ابر تیره بر زندگی افراد سایه افکنده مردم بیش از گذشته محتاج آنند که به تکامل روحی و مکارم ارزشی اتکاء کنند. در شرایطی که بسیاری از افراد زندگیشان را پوچ و میان تهی می‌پندارند و مفهوم خستگی از حیات و بیگانگی از همه چیز و همه کس را احساس می‌کنند باید راه را برای تأمین نیازهای غریزی، احتیاجات روحی و معنوی و عواطف انسانی‌شان هموار و متقاعدشان کرد که دستیابی به این معیارهای کلیدی ارزش جنگیدن را دارد. از سوی دیگر گردآوری افراد حول یک انگیزه درونی و ارزشی نیروی محرکهٔ عظیمی را در جهت پیشبرد اهداف هر موسسه پدید می‌آورد. بر این اساس انگیزه‌های ارزشی باید پیوسته رشد و توسعه پیدا کرده و نه تنها زمان حال، که آینده هر مجموعه را نیز تحت‌تأثیر قرار دهد. این نکته را فراموش نکنید که دشمن (رقیب، حریف) شما ندانسته زمینه را برای پیشرفت و اعتلای‌تان فراهم می‌سازد. با این حساب خصومت می‌تواند به اقتدار هر فرد و یا گروه منجر شود. اگر این استراتژی را به بادهٔ فراموشی بسپارید پیوسته با گروهی سروکار خواهیدداشت که تنها به ارزشها و تعلقات مادی‌اش نظر دارد.

گام دوّم: شکم افراد را سیر نگه‌دارید

برای حفظ شور و انگیزهٔ کادر و افرادتان باید همواره نیازهای مادی‌شان را تأمین کنید. اگر حس کنند که به هر دلیلی از آنان بهره‌کشی می‌کنید تحت‌تأثیر خودخواهی ذاتی‌شان به تدریج از وظایف‌شان فاصله می‌گیرند و یا مخفیانه به کاری دیگر می‌پردازند. بنابراین ضمن اینکه تحت‌تأثیر ارزشهای انسانی و معنوی متحد و منسجم‌شان نگه‌می‌دارید اسباب رزق و روزی‌شان را نیز فراهم کنید. اما مراقب باشید که با پرداختهای گزاف و بی‌مورد بدعادتشان نکنید؛ فقط باید حس کنند که شما به رفاه و نیازهای معیشتی‌شان نیز بها می‌دهید. این کار موجب می‌شود از ته‌دل و در باطن جویای پیشروی بوده و برای انجام کارهای بیشتر و به عهده گرفتن مسؤلیتهای سنگین آمادگی داشته باشند.

گام سوم: در مخاطره‌جویی‌شان سهیم شوید

هرگاه افراد حسن کنند کارهایی که مقامات بالا دستِ موعظه می‌کنند خود از انجام آن سرباز می‌زنند انگیزه‌هایشان فروکش کرده و از آن همه شور و غلیان و هیجان اثری بر جای نمی‌ماند. آنان باید از ابتدا ببینند که شما در خط مقدم حضور داشته و در فداکاری و مخاطره جویی با آنان سهیم هستید. بنابراین به جای آن‌که از پشت صحنه ناظر رفتارشان باشید، جلوتر از همه حرکت کرده و ترغیب‌شان کنید سرعت بگیرند و به شما برسند.

گام چهارم ـ توجه‌تان را به انرژی (چی) معطوف کنید

چینی‌ها عقیده دارند که نوعی انرژی موسوم به (چی) در تمام موجودات زنده جاری است و هر گروهی از نظر بُعد جسمانی و روانی دارای سطح

خاصی از (چی) می‌باشد. به اعتقادشان رهبران باید این انرژی را کاملاً درک کرده و شیوهٔ استفاده از آن را بیاموزند.

سستی و تنبلی تأثیر بسیار زیادی بر (چی) دارد. چنانچه سربازان (افراد) مشکل و مسئولیتی نداشته باشند به تن‌آسایی و لاابالی‌گری خو کرده و شور و انگیزه‌شان به شدت کاهش می‌یابد. در نتیجه به جای این‌که استعدادها و مهارتهای آنان روزبه‌روز پرورش یابد، از نظرها دورمانده، زنگار می‌گیرد و سفت و سخت می‌شود. بنابراین نگه‌داشتن سربازان در پشت خاکریزهای دفاعی به منظور واکنش به حملات احتمالی دشمن نیروی (چی) را به میزان قابل توجهی کاهش داده و آنان را در باتلاق عدم تحرک فرومی‌برد. پس سربازان (گروه) را پیوسته در حال غلیان و هیجان و رفت‌وآمد نگه‌دارید، در مسیری خاص حرکت کنید و هدفی ویژه را مدنظر داشته باشید. نگذارید تا حملهٔ بعدی راکد و خمود و چشم انتظار باقی بمانند. برخوردهای تهاجمی نیروی (چی) را متمرکز کرده و آن را چندبرابر می‌کند.

گام پنجم: هیجانات افراد را برانگیزید

برانگیختن هیجانات، تمام نیروهای نهفته در وجود افراد را برای رسیدن به هدف به جریان می‌اندازد تا بدانجا که تصمیم می‌گیرند به هر ترتیب به خواسته‌شان برسند. اما افراد به‌طور طبیعی در حالت دفاعی به‌سر می‌برد و چنانچه حس کنند قصد دارید با برانگیختن احساساتشان برحسب میل و سلیقه خود هدایت‌شان کنید از همکاری با شما صرفنظر می‌کنند. به همین دلیل برانگیختن هیجانات در افراد مستلزم چند کار مقدماتی است، مثلاً با اجرای برنامه‌ای نمایشی و یا اشاره به ماجراها و خاطرات گذشته می‌توانید آنان را از موضع دفاعی خارج کرده و برای

پیوستن به گروهی خاص ترغیب‌شان کنید. افراد پس از ترک وضعیت دفاعی بر احساسات و هیجاناتشان کنترل کامل ندارند، به همین دلیل می‌توان به‌طور مستقیم هیجاناتشان ـ خنده، خشم و ... ـ را به جنبش درآورد و در جهت مقصودی خاص هدایت‌شان کرد.

گام ششم: خشونت و مهربانی را متعادل کنید

برقراری تعادل بین پاداش و کیفر، شاه کلیدی برای مدیریت کارکنان است. پاداش پی‌درپی افراد را بدعادت کرده و موجب می‌شود قدر و ارزشتان را ندانند؛ توبیخ و تنبیه بیش اندازه هم روحیهٔ کارکنان را ضعیف می‌کند. بنابراین در این زمینه به طور دقیق تعادل و توازن را برقرار کنید. در این راستا اظهارنظر گرم و صمیمی و یا اقدامی سخاوتمندانه به صورت موردی و مناسبتی بسیار نیرومند و پرمعناست. بدین ترتیب در ابراز خشم و توبیخ و مجازات نیز محدودیت قایل شوید. اهدافی را برای افراد در نظر بگیرید که قابل حصول باشد تا بدانجا که برای جلب رضایت و مشاهدهٔ خشونت کمتر و ملاطفت بیشتر، در تلاش و جانفشانی از یکدیگر سبقت بگیرند.

گام هفتم: از گروهتان یک اسطوره بسازید

ارتش بهره‌مند از روحیهٔ بالا از آزمون‌های مختلف در میدان جنگ سربلند بیرون می‌آید. سربازان این ارتش در مبارزات مختلف دوش به دوش یکدیگر جنگیده و به خاطر پیروزیهای متعدد اسطوره می‌شوند. افراد افتخار می‌کنند که خود را با موقعیت این نظام تطبیق داده و به آنان ملحق شوند. بعکس هرکسی بکوشد مقام و مرتبت این گروه را تنزل دهد دیر یا زود نادم و شرمنده خواهدشد. برای آفرینش چنین گروهی باید تا حد ممکن افراد را در مبارزات مختلف رهبری کنید تا در به

کارگیری تاکتیکهای مختلف ماهر و کارکشته شوند. بهتر است برای تقویت اعتماد به نفس‌شان از مبارزات ساده‌ای که به طور قطع از آن سالم و سرفراز بیرون می‌آیند آغاز کنید. موفقیت در این نبردها افراد را متحد و مسنجم مَی‌کنند. علایم و شعارهایی را متناسب با عملکردشان تهیه کنید، سربازان شما به احساس تعلق نیاز دارند.

گام هشتم: نسبت به افراد نق نقو بی‌رحم باشید

به افراد نق نقو و ناراضی مجال ارز اندام ندهید. در غیر این صورت ترس، پریشانی و بی‌قراری را در میان افراد ترویج می‌دهند. بکوشید هر چه سریعتر آنان را به جدایی و انزوا سوق داده و از شّرشان خلاص شوید. در هر گروه افرادی یافت می‌شوند که از نظم و شور و انگیزهٔ بیشتری بهره‌مندند. این کسان را که بهترین قوایتان بوده و حسن شهرت و به قولی سرقفلی تشکیلات‌تان محسوب می‌شوند شناسایی کنید. عملکردشان را برجسته کرده تا سایر افراد از آنان سرمشق بگیرند. این کسان در برابر افراد سرکش و ناراحت مثل سنگ تعادل عمل می‌کنند.

جزرومدّ دریا ـ پایین و بالا رفتن این جریان آنقدر شدید و مهیب است که هیچ کس نمی تواند در برابر فشار و کشش آن ایستادگی کند. شما نیز از نیروی جزر و مدّ برخوردارید. هیچ‌کس نمی‌تواند در برابر نیروی اراده‌تان مقاومت کند.

رهنمودهای کلیدی

- برای هر مبارزه دلیلی داشته باشید.
- امکانات رفاهی افراد را فراهم کنید.
- انرژی افراد را متمرکز نگه دارید.

قانون ۱۱

با شکیبایی نبض زمان را کنترل کنید

شما تنها در سایهٔ حوصله می‌توانید رقبایتـان را خلـع سـلاح کـرده و مهماتشان را از چنگشان درآورید. وقتی عقربهٔ زمان علیه‌تان می‌چرخد به جنب و جوش نیفتید، عصبی نشوید و عجولانه ضـربه نزنیـد. بعکـس در کمال آرامش و آسودگی خیال حمایت دیگران را به خود جلب کنیـد تـا راه صعودتان را به مراتب بالاتر صاف و هموار کنند. به مجرد این‌که خـود را در موضع ضعف یافتید، با حوصله در کمین فرصت مناسـب بنـشینید. این نکته را آویزهٔ گوش کنید: برای کشف موقعیتهـای مناسـب ضـرورت دارد پیوسته آنتن‌های ذهنتـان را بازنگـه‌داشـته و از نـبض زمـان بـاخبر شوید. می‌توانید در کمال آرامش و طیب خـاطر موقعیـت مناسـب را بـه دست آورید. مثال زیر موضوع را روشنتر می‌کند:

* * *

در سال هزار و چهارصد و هفتاد و سه سلطان محمد فاتح از مقامـات مجارستان دعوت کرد تا به پـای میـز مـذاکره بنـشینند و بـه جنگهـای متناوبی که به مدت چند سال ترکیه و مجارستان را باهم سرشـاخ کـرده بود پایان دهند. وقتی نماینده مجارستان بـرای گفتگـو وارد ترکیـه شـد مأموران ترک متواضعانه از او عذرخواهی کردند. زیرا محمد همـان وقـت

استانبول، پایتخت، را به منظور جنگ با دشمن دیرینه‌اش، محمد اوزون ترک کرده بود. با وجود این به‌خاطر اهمیت به برقراری صلح بین مجارستان و کشورش از نمایندهٔ این کشور تقاضا کرد او را در جبهه جنگ ملاقات کند. اما وقتی فرستادهٔ مجارستان به جبهه رسید، او آنجا را ترک کرده و به طرف شرق و به منظور سرکوب دشمن گریز پایش حرکت کرده بود. این رویداد چندبار اتفاق افتاد. هر بار که نماینده مجارستان از ملاقات با سلطان محروم می‌شد او را با ضیافتهای آنچنانی و هدایای ارزشمند سرگرم می‌کردند. سرانجام سلطان، اوزون را سرکوب کرد و با نماینده مجارستان به مذاکره نشست. اما به خاطر پیشنهادات غیرعملی مجارستان پس از چند دور گفتگو، مذاکره به جایی نرسید و این همان بود که محمد می‌خواست. در واقع او از موضوع مذاکره با مجارستان هدف دیگری را دنبال می‌کرد. چون می‌دانست هنگام عزیمت سپاهیانش به طرف شرق به منظور سرکوب اوزون حسن، کشورش در برابر دشمن غربی یعنی مجارستان آسیب‌پذیر می‌شود، برای جلوگیری از سوءاستفاده احتمالی مجارستان از این ضعف، پیشنهاد صلح را به دشمن ارائه کرد و او را در انتظار نگه‌داشت. درست فهمیدید بلاتکلیفی رقیبتان را مردد و متزلزل کرده و او را از تحقق اهدافش بازمی‌دارد. البته مشروط به اینکه از تاکتیک شما سردرنیاورد.

به‌طور کلی ما با سه نوع زمان روبه‌رو هستیم که هر یک با مشکلی توأم است. اما با شکیبایی و مهارت می‌توان آنها را حل و فصل کرد.

(۱) زمان طولانی

زمان کشداری که باید با دقت و شکیبایی مدیریت شود. هنگام استفاده از زمان بلند و طولانی باید از سرحوصله چشم به راه فرصت مناسب باشید. چائویانگ، نقاش مشهور قرن هفدهم به ماجرایی که او را به شدت

متحول کرد اشاره می‌کند: او در بعدازظهر روزی زمستانی عازم شهری شد که در آن سوی رودخانه از شهر خودش قرار داشت. او می‌بایستی تعدادی کتاب و اوراق مهم را به آن شهر منتقل می‌کرد. برای حمل آنها نوجوانی را به یارِی طلبید. هنگام نزدیک شدن قایق به ساحل مقابل، یانگ از قایقران پرسید که آیا آنان پیش از بسته شدن دروازهٔ شهر به آنجا می‌رسند، قایقران با توجه به اینکه هوا داشت تاریک می‌شد و هنوز یک کیلومتر تا مقصد باقی مانده بود، نگاهی به نوجوان، بسته‌های کتاب و اوراق شُل و ول انداخت و گفت: «بله، به شرطی که پس از پیاده شدن از قایق، آهسته راه بروید.»

وقتی آنان از قایق پیاده شده و به راه افتادند، خورشید داشت غروب می‌کرد. چائو و نوجوان نگران از سپری کردن شب در خارج از شهر و افتادن در دام سارقان محلی دچار فشار روحی شده و شروع به دویدن کردند. ناگهان نخهای بسته‌بندی دور کتابها و اوراق پاره و مدارک به هر سو پراکنده شد. جمع‌وجور کردن کتابها و اوراق وقت زیادی را از آنان گرفت و سبب شد خیلی دیر به دروازه‌های شهر برسند. در صورتی‌که اگر به توصیه قایقران توجه کرده و با آرامش گام برمی‌داشتند نخهای بسته‌بندی باز نمی‌شد و آنان پیش از بسته شدن دروازه به شهر راه می‌یافتند.

به طور کلی فکر آمیخته با فشار عصبی متابولیسم بدن را از توازن خارج کرده و مسایل خرد و کلانی را به وجود می‌آورد که حل و فصل آن به مشکل دامن می‌زند و وقت بیشتری می‌گیرد. افراد عجول ممکن است گاه سریع‌تر به مقصد برسند. اما با مسایل غیرقابل پیش‌بینی و بحرانهای دایمی دست به گریبان خواهندبود. بعضی اوقات هنگام مواجه با خطر، بی‌حرکت بودن بهترین حرکت است. عجولها اغلب پدیده‌های سطحی را

با عوامل واقعی عوضی می‌گیرند و تنها چیزهایی را که می‌خواهند ببینند می‌بینند. پس به حکم عقل آنچه را که به واقع اتفاق می‌افتد ببینید. ولو اینکه برایتان ناخوشایند بوده و کارتان را دشوارتر کند.

(۲) زمان اضطراری

در مورد زمان اضطراری تکنیک کار این است که موقعیت شناسی رقیبتان را مختل کنید. وادارش کنید عجله کند، انتظار بکشد و در انجام مقصودش بلاتکلیف باشد؛ با پیروی از این راهکار می‌توانید در کمال آرامش و طیب خاطر موقعیت مناسب را به چنگ آورید.

(۳) زمان پایانی

بازی زمان مستلزم زیرکی و شکیبایی است؛ باید هشیارانه رقیب‌تان را تا دستیابی به موقعیت مناسب معلق و بلاتکلیف نگه‌دارید. اما تمام این کارها مادام که ندانید چگونه این بازی را به پایان رسانید جز اتلاف وقت و انرژی فرجامی ندارد. آیا شما از جمله افرادی هستید که سمبل شکیبایی است اما کارها را نیمه کاره رها می‌کند؟ شکیبایی تنها زمانی ارزشمند است که کار را تا انتها دنبال کنید و به یک نتیجه‌گیری و جمع‌بندی مشخص برسید. در مرحلهٔ پایانی باید با سرعت عمل رقیبتان را گیج و دستپاچه کرده و هرگونه خطای احتمالی را ترمیم کنید و سرانجام او را در سایهٔ قدرت و اقتدارتان به اردوگاه خود فراخوانید.

تسلط شما در کنترل نبض زمان تنها با چگونگی عملکردتان در زمان پایانی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. در این هنگام باید بی‌درنگ سرعت‌تان را تغییر داده و کارها را سریع به نتیجه‌ای قطعی برسانید.

شاهین ـ آرام و از روی حوصله در آسمان می‌چرخد و با چشمان نیرومندش همه چیز را زیر نظر دارد. موجودات روی زمین خبر ندارند که او پیوسته ردشان را دنبال می‌کند. شاهین در موقعیت مناسب ناگهان برق‌آسا فرود می‌آید و در آن لحظه هیچ چیز جلودارش نیست. در نتیجه پیش از آن که طعمه‌اش بداند چه بر سرش آمده آن را با پنجه‌های نیرومند بلند کرده و به آسمان می‌برد.

در افسانه‌ها آمده است که سلطانی دو نفر را به مرگ محکوم کرد. یکی از آنها که می‌دانست سلطان چقدر به اسبش علاقه دارد پیشنهاد کرد چنانچه سلطان بر خطایش قلم عفو کشیده و از مجازاتش صرفنظر کند ظرف یکسال پرواز کردن را به اسبش خواهدآموخت. سلطان که در عالم خیال خود را صاحب تنها اسب پرندهٔ دنیا می‌دید با پیشنهادش موافقت کرد. زندانی دیگر با نگاهی حاکی از ناباوری به دوستش نگاه کرد و گفت: «تو خوب می‌دانی که اسبها نمی‌توانند پرواز کنند پس علّت این پیشنهاد احمقانه چیست؟» زندانی اول گفت: «با این کار چهار فرصت برای آزادی در دسترسم قرار می‌گیرد. نخست شاه ممکن است در خلال این یک سال بمیرد. دوم، خودم ممکن است بمیرم. سوم، اسب بمیرد، و چهارم من به اسب پرواز یاد بدهم!»

رهنمودهای کلیدی

■ بلاتکلیفی، رقیبتان را مردد و متزلزل ساخته و او را از تحقق اهدافش باز می‌دارد.

■ افراد عجول گاه ممکن است سریعتر به مقصود برسند اما همواره با مسایل غیرقابل پیش بینی دست به گریبان خواهند بود.

قانون ۱۲

از تاکتیکهای گذشته استفاده نکنید

آنچه رویدادهای ناگوار گذشته را پایدار نگه‌می‌دارد، توجهی است که به آنها دارید و مقاومتی است که در برابر پذیرفتن این عوامل به خرج می‌دهید. به‌طور مثال اگر به شکستی که در گذشته تجربه کرده‌اید بچسبید و این احساس را چون زخمی عفونی در خویش محبوس کنید، تداوم یافته و موجبات ناخوشی و زمینگیر شدنتان را فراهم می‌کند. برای رهایی از این وضعیت نامطلوب فکرتان را به آنچه در گذشته اتفاق افتاده مشغول نکنید. چنین مشغولیتی نیروهایتان را از میان خواهدبرد و شما را از جهت‌گیریهای تازه و تقبل ریسکهای جدید بازخواهدداشت. وقتی خطر می‌کنید برای مدتی امنیت و رفاه خویش را از دست می‌دهید. در عوض به ابعاد تازه‌ای از نیروی خود پی‌می‌برید و تواناییهایی را در خود کشف می‌کنید که هرگز از آن آگاه نبوده‌اید. بعلاوه دشمنانتان به آسانی نمی‌توانند آنچه را که قصد دارید انجام دهید پیش‌بینی کنند. در جنگهای چریکی و نامنظم خطوط دفاعی ثابت نیست. همه چیز متحرک و روان است.

* * *

وقتی به عقب برمی‌گردیم و خاطرات ناگوار گذشته را مرور و بررسی می‌کنیم این اندیشه به ذهن‌مان خطور می‌کند که: «ای‌کاش به‌جای آن تکنیک، فلان تاکتیک را به کار می‌بردم.» یا «ای‌کاش می‌توانستم دیگر بار در این جنگ شرکت کنم» بسیاری از فرماندهانی که در خلال جنگ ضربات سنگینی را متحمل شده و طعم تلخ شکست را چشیده‌اند پس از مدتی آن را به دقت بررسی کرده و در دل گفته‌اند که فلان تاکتیک یا مانور نظامی می‌توانست نتیجهٔ جنگ را به نفع‌شان عوض کند. بحث بر سر این نیست که ما پس از آن‌که کار از کار گذشت و خیلی دیر شد تازه به فکر راه حل می‌افتیم. مسأله اینجاست که تصور می‌کنیم فقدان دانش و آگاهی موجبات شکست و ناکامی‌مان را فراهم می‌کند. در صورتی‌که عدم توجه به زمان حال و اوضاع و شرایط کنونی ما را از انجام آنچه به صلاح و مصلحت‌مان است بازمی‌دارد. مشکل‌مان این است که اغلب به گفتگوهای درونی‌مان گوش فراداده و به رویدادهای گذشته واکنش نشان می‌دهیم. از نظریه‌هایی پیروی می‌کنیم که سالها پیش برایمان کارساز بود. اما برای رفع مشکلات و موانع کنونی ابداً کاربرد ندارد.

فردریک کبیر[1] از سال ۱۷۴۰ تا ۱۷۸۶ بر کشور سلطنتی پروس حکمفرمائی کرد و به خاطر پیروزیهای چشمگیر نظامی، سازماندهی قوای پروس و وسعت بخشیدن به قلمرو کشورش شهرت یافت. سالها بعد شاهزاده فردریک لودیگ، حاکم یکی از ممالک آلمان با ناپلئون وارد جنگ شد و بخاطر به کارگیری تاکتیکهای فردریک کبیر که قدیمی و فرسوده شده بود از ناپلئون شکست سختی خورد.

1. Frederick the great (1712_1786)

این نکته را آویزهٔ گوش کنید: بزرگترین فرماندهان و خلاقه‌ترین استراتژیستها نه به خاطر علم و آگاهی خویش، که به دلیل چشم پوشیدن از پیش‌فرضها و پیش‌پنداشته‌هایشان خوش درخشیده و افتخار آفریدند. آری خلاقیتها این گونه از ذهن تراوش کرده و فرصتها این چنین به چنگ می‌آیند. هر چه افکارتان را با آخرین تغییرات هماهنگ‌تر کنید واکنش‌تان نسبت به آنها منطقی‌تر بوده و آزادی انتخاب و عمل بیشتری در دسترستان قرار می‌گیرد. پیروی از رهنمودهای زیر شما را در این زمینه یاری و حمایت می‌کنند:

۱- باورهایتان را از نو ارزیابی کنید

وقتی از ناپلئون پرسیدند که در جنگ از چه اصولی پیروی می‌کند پاسخ داد: «از هیچ اصلی!» او با اتکاء به هوشمندی‌اش به اوضاع و شرایط حاکم واکنش نشان می‌داد و از امکانات در دسترس بیشترین بهره را می‌گرفت. پیوسته در کمین فرصتها بود؛ کمترین بارقهٔ امید و یا ضعیف‌ترین صدای مشکوک نمی‌توانست از حیطهٔ دید و توجهش بگریزد. بنابراین هنگام رویارویی با حریف ضرورت ندارد از اصلی خاص پیروی کنید. اوضاع و شرایط به خودی خود اصل و یا تکنیک موردنیاز را به شما نشان می‌دهد. وقتی با موقعیتی تازه روبه‌رو می‌شوید بهترین کار آن است که تصور کنید هیچ چیز دربارهٔ آن نمی‌دانید و باید همه چیز را از نو بیاموزید. به این ترتیب به جای اتکاء به نقطه نظرهای دیگران قابلیتهای استراتژیک خود را تقویت خواهیدکرد.

۲- خاطرات آخرین جنگ را از لوح ضمیرتان پاک کنید

آخرین نبردی را که جنگیدید خطرناک به حساب آورید؛ ولو این‌که در آن پیروز شده باشید. موفقیت کم و بیش ما را تنبل و خودشیفته می‌کند و از آنجایی که خاطرات آخرین پیروزی در ذهنمان تازه و شفاف است. مایلیم استراتژیهایی را که اخیراً به پیروزی‌مان انجامیده تکرار کنیم. بعکس در صورت شکست احتمالاً مردد و متزلزل و بی‌قرار شده و حس می‌کنیم که دیگر به انجام کارهای خطیر قادر نیستیم.

بنابراین به جای این‌که به آخرین نبرد فکر کنید، خاطرات آن را از زوایا و اعماق ذهن‌تان پاک و تصفیه کرده و هیچ اثری از آن به جا نگذارید.

۳- ذهن‌تان را فعال و پویا نگه‌دارید

وقتی بچه بودیم ذهنمان لحظه‌ای از تلاش و تکاپو بازنمی‌ایستاد. کنجکاوی ارضانشدنی‌مان دربارهٔ رویدادها، پیوسته ما را به یادگیری بیشتر دعوت می‌کرد. چون خواهان پدیده‌های نوظهور بودیم دربارهٔ آنها کندوکاو کرده و به‌خاطرشان می‌سپردیم.

استراتژیستهای بزرگ حالات و روحیات کودکانه‌شان را حفظ کرده و مانند بچه‌ها تنها به لحظه حال واکنش نشان می‌دهند. به جای توجه به مفروضات و پیش‌پنداشتها همه چیز را همان‌گونه که هست می‌بینند و تنها به فرصتها نظر دارند. ذهن‌شان پیوسته در حال تکاپو بوده و هیچ چیز در زندگیشان ثابت و ایستا نیست. زمان حال را جالب و شورانگیز می‌یابند و هیچ فضایی در ذهن برای خاطرات تلخ گذشته باقی نمی‌گذارند. به همین دلیل دقت‌شان به‌طور کامل به اکنون معطوف است.

به مجرد این‌که حس کنند ذهنشان زیر سلطهٔ افکار و احساسات نامطلوب مثل خشم، رنجش و دلخوری است از ذهن پراکنده‌شان کرده و فکرشان را به چیزهای مثبت و سازنده معطوف می‌دارند. نتیجه اخلاقی این مبحث آن است که دقت‌تان را همواره به چیزهایی متمرکز کنید که ارزش توجه کردن را دارد. بعکس از توجه به چیزهای غیرقابل تغییری که وقت و نیرویتان را تلف می‌کند سخت بپرهیزید.

۴- اوقات خویش را از نشاط و سرزندگی سرشار سازید

میل و اشتیاق را در زندگیتان بیدار کنید. شوق و شعف همه نیروهای نهفته در وجود را برای رسیدن به هدف به جریان می‌اندازد. آنتن‌های ذهن‌تان را با امواجی تنظیم کنید که در صورت تحقیق، تلاش و انعطاف‌پذیری شما را به جایگاهی بلند و روشن و شفاف رهنمون کند. به‌تدریج که سن و سالتان بیشتر می‌شود، به اقتضای شرایط، الگوهایتان را عوض کنید. در صورت هماهنگی و تطبیق با اوضاع و شرایط زمان حال، بتدریج مشکلات و نارساییهای ناشی از جنگهای پیشین محو و ناپدید خواهد شد.

۵- مسیرتان را معکوس کنید

هر از چندگاهی بر الگوهای فرسوده و نارسای گذشته خطّ بطلان بکشید و برخلاف مسیری که تاکنون طی کرده‌اید گام بردارید. در هر موقعیت کارهایی بکنید که تاکنون از انجام آنها شانه خالی کرده‌اید. ذهن شما در موقعیتهای جدید با واقعیتهای تازه روبه شده و جان تازه‌ای می‌گیرد. می‌توانید برای هدایت ذهنتان از استراتژیهای مورد استفاده در ارتشها

سود ببرید. آنها با افزایش انعطاف‌پذیری و قابلیت مانورشان خود را با پیچیدگیهای جنگهای مدرن امروزی تطبیق می‌دهند. گاه این تحول به جنگهای چریکی و نامنظم می‌انجامد، استراتژی نامنظم و غیرقابل پیش‌بینی جنگ‌های چریکی، مبتنی بر موانع و حوادث غیرمنتظره است. به همین دلیل ارتش چریکی هرگز برای دفاع در یک مکان و یا شهر متوقف نمی‌شود. همواره در حال پیشروی است؛ هر بار گامی به جلو. چون تابع الگوی خاصی نیست، هدفی در اختیار دشمن نمی‌گذارد. و شما می‌توانید از این الگو به عنوان شیوهٔ جدید فکر کردن استفاده کنید.

هنگام به کارگیری هر تاکتیک انعطاف‌پذیر باشید؛ از چند جناح با مسایل مقابله کنید. با چشم‌اندازهای تازه همسو و هماهنگ شوید. با حرکت مستمر و مداوم هیچ هدفی را برای نشانه‌گیری در اختیار دشمن نمی‌گذارید.

آب ــ به هر سو حرکت کند خود را با شکل و موقعیت آنجا تطبیق می‌دهد.
هنگام حرکت در رود، تخته سنگها را از سر راهش برمی‌دارد و آنها را صاف و صیقلی می‌کند.
شکل ثابتی ندارد؛
هرگز از حرکت بازنمی‌ایستد؛
هر چه سریعتر حرکت کند،
شفاف‌تر می‌شود.

رهنمودهای کلیدی

- آخرین تاکتیکها را فراموش کنید.
- از طرحهای جدید و ابتکاری سود ببرید.
- پندارهای گذشته را رها کنید.
- خود را با شرایط جدید وفق دهید.
- افکار و باورهایتان را از نو ارزیابی کنید.
- عکس روشهای گذشته را به کار گیرید.

قانون ۱۳

راهی جز شکست برای دشمن باقی نگذارید

بزرگترین خطری که زندگیتان را تهدید می‌کند نه متأثر از دشمنان ظاهری، که اغلب از سوی بعضی از دوستان و خویشاوندان شماست. کسانی‌که وانمود می‌کنند اندیشه‌ها، عواطف و باورهایشان با شما یکسان بوده، اهداف واحدی را تعقیب و از ارزشهای یکسانی تبعیت می‌کنند. اما در نهان موذیانه انرژی و نیرویتان را به رکود کشیده و کیفیت کارتان را تنزل می‌دهند. گرچه در فضای کار باید ظاهری حاکی از فرهنگ و ادب و ملاحظه کاری به خود بگیرید. اما باید راهکارهای مقابله با دشمنانتان را هم بیاموزید. برای اینکه این توفان را پشت سر گذارید باید فضا را برای فرد متخاصم متزلزل و ناامن سازید. کاری کنید که منزوی شده و از شرکت در اجتماعات و برنامه‌های دستجمعی بپرهیزد. به ظاهر بیرون از دیوارهای زندان زندگی کند. اما به لحاظ عاطفی و احساسی زندانی باشد.

* * *

زندگی مبارزه خطرناکی است و شما در طول عمرتان در دو جبهه سرگرم پیکار هستید. نخست در جبهه بیرونی و با دشمنان ظاهری، و دوم در جبهه درونی و با افرادی که خصومت‌شان ملموس و آشکار

نیست، مثل بعضی از دوستان و همقطارانتان که به هزینهٔ شما اهداف و مقاصدشان را دنبال کرده و در همان حال علیه‌تان نقشه می‌کشند. بدترین شرایط وقتی است که ناچار باشید در آن واحد در هر دو جبهه بجنگید. یعنی ضمن نبرد با دشمنان ظاهری، مقام و موقعیت‌تان را در میان افراد منافق و دو رو نیز حفظ کنید.

راه‌حل رهایی از این مخمصه این نیست که حالت دفاعی و ستیز به خود گیرید و با گله و شکایت و نق زدن در برابرشان صف‌آرایی کرده و با آنان درگیر شوید (اگر این کار را بکنید عمرتان کوتاه می‌شود) این نکته را آویزهٔ گوش کنید: جنگ نهانی در ذات امری نامتعارف است. زیرا افراد خود را با شما همسو و هم‌جهت نشان می‌دهند؛ تظاهر می‌کنند که در شادی و غم‌تان سهیم هستند و پیوسته می‌کوشند با دست و زبانشان از بار گرفتاریهایتان بکاهند. در صورتی‌که مخفی از شعور و آگاهی شما بی‌پروا به حقوق و حدودتان تجاوز کرده و از تیره روزی‌تان خشنود می‌گردند. اگر پس از آگاهی از فرومایگی‌شان زبان به شکوه گشوده و واکنشی انفجاری نشان دهید ضمن آسیب به وجه و اعتبارتان ناچارید پردهٔ ضخیمی به دور خود بکشید و گوشه عزلت اختیار کنید. بعلاوه چون پرده رازشان را دریده و چهره واقعی‌شان را نمایان ساختید با تمام قوا می‌کوشند مخفیانه و به طور غیرمستقیم به شما ضربه بزنند. به هر حال پیکار با افراد منافق ترفندها و جنگ‌افزارهای خاصی دارد. باید به‌طور غیرمستقیم موجبات حقارت و رسوایی‌شان را فراهم کنید. به‌طور کلّی شخصیت افراد اغلب از ضعفها، کاستیها و هیجانات غیرقابل کنترلشان شکل می‌گیرد. افراد ضعیف و یا سست عنصر، یا کسانی‌که دچار عقدهٔ حقارتند و از نارساییهای روانی رنج می‌برند اغلب صورتک بر چهره می‌زنند تا بر ضعف‌هایشان سرپوش گذاشته و خود را فردی

مسئول، متکی به نفس و دوست داشتنی جلوه دهند. اما نقاب به منزله چسب زخمی است که هنگام برخورد با هر چیز ممکن است کنار رفته و خون از آن جاری گردد. به بیانی دیگر اغلب هنگامی که نقاب از چهرهٔ این کسان فروافتادَه و دست‌شان رو می‌شود از کوره دررفته، رگهای گردنشان متورم شده و حرکات خطرناک و غیرعادی صورت می‌دهند؛ و یا اینکه با دستپاچگی نقاب فروافتاده را برچهره زده و دیگر بار نقشهای اجتماعی بازی می‌کنند. به هر حال وقتی از جانب رقبایتان خطری حس می‌کنید، و یا می‌بینید عملاً علیه‌تان دسیسه می‌کنند، پیش از هرگونه واکنش به مدت چند روز زیر چشمی مراقب‌شان باشید. رفتار هر روزشان را زیر نظر بگیرید و اعمال گذشته‌شان را مرور کنید. ببینید در گذشته چه خطاهایی را مرتکب شده‌اند و چه فقدانها و کاستیهایی در سوابق کارشان وجود دارد. با در دست داشتن این اطلاعات می‌توانید با اشاره به چیزی که آن را چالشی برای مقام و موقعیت‌شان می‌پندارند اضطراب، تردید و ناامنی را در آنان برانگیزید.

باید موی دماغ‌شان شوید تا حس کنند مورد تهاجم قرار گرفته‌اند. اما مطمئن نباشند چرا و چگونه. باید حسی مبهم و آزار دهنده به قلمرو وجودشان نفوذ کند و احساس حقارت و خواری درونی بر آنان مسلط گردد. گاه حساسیتهای بیش از اندازه‌شان سبب می‌شود که زبان به لعن، طعن و نفرین گشوده، زمین و زمان را به باد ملامت گرفته و با ارتکاب خطایی فاحش دورویی و نفاق‌شان را نمایان کنند و یا این‌که موضع دفاعی بگیرند و بکوشند به هر قیمتی دل اطرافیان را به دست آورده و عاجزانه از مقام و موقعیت خویش محافظت کنند. در این گیرودار وجه و اعتبارتان کوچکترین آسیبی نمی‌بینند. اما حریفتان به خاطر خدشه‌دار شدن مقام و موقعیتش در سراشیبی انحطاط و سقوط قرار می‌گیرد. شما

یک پله بالا می‌روید و او چندین پله پایین مـی‌آیـد. در صـورتی‌کـه اگـر آشکارا و به‌طور مستقیم با او برخورد می‌کردید منافع‌تان موقتی و نـاچیز بود و چه بسا مقام و موقعیت‌تان متزلزل می‌شد. شاید وضـعیت سـخت و رقت‌انگیز حریف، همدلی دیگران را برمی‌انگیخت و شما عامـل و مـسبب این وضعیت شناخته می‌شدید. اما با راهکـاری کـه در ایـن فـصل بـه آن اشاره شد دشمن‌تان بر ضد خود سرگرم کار است، بر روی شمشیر خـود فرومی‌افتد و تنها کسی را که می‌تواند به باد ملامت بگیرد خودش است.

پیروزی بر دشمن بدون این‌که او بداند چـه کـرده‌ایـد و چگونـه ایـن اتفاق افتاده بهترین مهارت در نبرد نامتعارف است. اگـر در ایـن هنـر بـه مرحلهٔ استادی برسید نه تنها جنگیدن در دو جبهه را آسـانتر مـی‌یابیـد، بلکه به همین اندازه راهتان برای رسـیدن بـه سـوی قلّـه توفیـق همـوار می‌شود.

نقاب ـ هر بازیگری روی صـحنه تـاتر نقـاب بـر چهـره می‌آویزد تا نقش او دلپسندتر و پرجاذبه‌تـر شـود. اگـر نقاب بازیگری هنگام ایفای نقش فروافتد، طبعاً چهـرهٔ واقعی‌اش که با سناریو هماهنگی ندارد آشکار می‌شـود؛ اگر او بی‌درنگ نقاب را به جای خود بگذارد تنهـا تعـداد انگشت‌شماری این موضوع را فراموش می‌کنند.

ما اغلب خودمان ابزاری را که خسارات فراوانی را بـه مـا تحمیل می‌کند در اختیار دشمن می‌گذاریم.

(قرن ششم پیش از میلاد) آسوپ[1]

---

1. Aesop

رهنمودهای کلیدی

- فضایی را برای حریف به وجود آورید که مرتکب اشتباه شود.
- تکلیف یا ماموریتی را بـه او محـول کنیـد کـه از عهـده انجـامش برنیاید.

قانون ۱۴

اجازه ندهید حریف دست‌تان را بخواند

بیشتر مردم آنچه را که در ذهن و ضمیرشان می‌گذرد به طور کامل آشکار ساخته و به اصطلاح هرچه در چنته دارند رو می‌کنند. به این اندیشه خو کرده‌اند که با توصیف جزء جزء طرحها، هدفها و نقشه‌هایشان، صداقت‌شان را به افراد اثبات کرده و رابطه‌ای مستحکم و مؤثر با آنان برقرار می‌سازند، غافل از این‌که همواره باید موقعیت را سنجید و حقایق را در زمان مناسب افشا کرد. در غیر این صورت اشاره به بعضی موارد بیش از آنچه مفید واقع شود به آنان آسیب رسانده و در کارشان گره می‌اندازد. از آن گذشته عدم مطالعه پیرامون کم و کیف مطلبی که قصد دارید مطرح کنید و یا اشاره به حقایقی که افشای آن به صلاح و مصلحت شما و اطرافیانتان نیست به ارزش کلام و شخصیت‌تان لطمه زده و مانع از آن می‌شود که افراد از طرح و نقشه معقول و مدبرانه‌تان استقبال کنند.

* * *

لابد نام بیسمارک[1]، سیاستمدار بزرگ آلمانی را شنیده‌اید. او دولت‌های پراکنده از جمله پروس را درهم ادغام کرد و از آن آلمانی

1. otto von Bismarch (1815-1898)

واحد ساخت. سپس به عنوان صدراعظم انتخاب شد و به خاطر عزم و ارادهٔ نیرومندش «صدراعظم آهنین» لقب گرفت.

اتو فن بیسمارک در سال هزار و هشتصد و پنجاه و پیش از اتحاد ممالک پراکنده نمَاینده‌ای جوان در مجلس پروس بود. در آن هنگام اطریش همسایه نیرومند جنوبی پیوسته می‌کوشید آلمانها را ضعیف و ناپیوسته نگه‌دارد، حتی تهدید می‌کرد که در صورت تلاش برای اتحاد مجدد به آلمان لشکرکشی خواهدکرد. فردریک ویلیام چهارم، پادشاه پروس و وزرایش مخالف جنگ بودند، اما شاهزاده ویلیام، ولیعهد و پارلمان از جنگ حمایت می‌کردند.

جنگ با اتریش برای بیسمارک به منزلهٔ یک رؤیا بود. او که اندیشهٔ اتحاد آلمان را در سر می‌پروراند مایل بود هر چه زودتر اتریش را که سالیان سال آلمان را در دو بخش نگاه داشته گوشمالی و تحقیر کند. این جنگجوی کهنه‌کار سالها بعد گفت: «از سخن و تصمیم کاری برنمی‌آید. مسایل بزرگ کشورها تنها در میادین جنگ توسط آهن و خون حل و فصل می‌شود.» با وجود این بیسمارک در روزهایی که تب جنگ بالا گرفت و احتمال می‌رفت هر لحظه بین پروس و اتریش نبردی بزرگ اتفاق بیفتد در نطقی آتشین در پارلمان پروس مخالفت صریح خود را با جنگ اعلام کرد. او گفت: «وای به حال سیاستمدارانی که جنگ را برمی‌انگیزنند، بدون آنکه در پایان نبرد دلیل معتبری برای برانگیختن آن ارائهٔ دهند. شما پس از پایان جنگ از زاویه‌ای متفاوت به مسایل می‌نگرید. آیا در آن هنگام شهامت خواهید داشت به روستائیانی که بر خاکستر مزرعه‌شان می‌گریند، افرادی که دست و پایشان را از دست داده‌اند و یا پدری که فرزندانش را از دست داده توجه کرده و پاسخگویشان باشید.» او نه تنها جنگ‌افروزی را دیوانگی خواند. بلکه پا از

این فراتر گذاشت و اتریشی‌ها را به دلایل مختلف تحسین و کارشان را توجیه کرد. سرانجام پیشنهاد بیسمارک، مقبول افتاد و بحران جنگ فروکش کرد. اما چند سال بعد همین بیسمارک، شاه به ظاهر صلح دوست را به جنگ علیه اتریش برانگیخت و پس از شکست این کشور آلمان قدرتمندی را پایه‌گذاری کرد که پروس در صدر آن قرار گرفت.

لابد می‌پرسید علت این چرخشهای صد و هشتاد درجه‌ای بیسمارک چه بود؟ پاسخ آن است که او سیاستمداری به غایت زیرک بود. آنچه در پس ذهنش می‌گذشت بر زبان نمی‌آورد. زمانی‌که با صراحت مخالفتش را با جنگ اعلام کرد، هیچ‌کس نمی‌دانست که در ضمیرش چه می‌گذرد. اگر در آن هنگام نیّات واقعی‌اش را برملا می‌کرد کسی پیشنهادش را نمی‌پذیرفت. به همین دلیل با ارسال علایم انحرافی زمام امو کشورش را به عقل و درایت سپرد و در زمان مناسب جنگ با اتریش را آغاز کرد.

اگر مایل هستید چشمهٔ فیاض قدرت در وجودتان به جوشش درآید بخصوص هنگامی‌که با رقبایتان درباره طرحها و اهدافتان حرف می‌زنید بر روی نیّات‌تان سرپوش گذاشته و سرسوزنی دربارهٔ آنها سخن به میان نیاورید. مهارتها و ویژگیهای شاخص و تعیین‌کننده‌تان را لفافه پیچی کرده و اجازه ندهید رقبا دستتان را بخوانند. در غیر این صورت تا به خود بیایید آنان هدفی مشابه و با کیفیت بهتری را عرضه می‌کنند. فراموش نکنید که مردم همه روزه با مشاهدهٔ حالات، تغییرات قیافه، لحن صدا، حرکات بدن و تماس چشمی ما به طور غیرارادی ذهن‌مان را می‌خوانند و با چشم برهم‌زدنی از احساساتمان باخبر می‌شوند. بنابراین برای اینکه سخنانتان بهتر و بیشتر در دیگران نفوذ کرده و به سرمنزل مقصود برسید بکوشید کیفیت صوت، وضع چهره و لحن بیانتان را به گونه‌ای انتخاب کنید که شما را در تحقق اهدافتان یاری کند. یکی از قواعد بازی

در امور تجاری آن است که هنگام معامله باید چهره‌ای مصمم و لحنی آرام به خود گرفته و تماس چشمی‌تان را با طرف مقابل حفظ کنید. او باید حس کند که معامله با شما به منفعت اوست. بنابراین بکوشید با لحن بیان و ژستهایتان این احساس را آفریده و طرحها و نقشه‌هایتان را متحقق سازید. از سوی دیگر مراقب باشید که حریف‌تان با ارسال علایم مبهم و انحرافی شما را به بیراهه نکشد و در پس آن برنامه‌هایش را اجرا نکند. این تکنیک که به پردهٔ دودی شهرت دارد بارها در طول تاریخ توسط سلاطین و افراد ذینفوذ مورد استفاده قرار گرفته است.

اقتدار - می‌توان در سایهٔ صبر و بردباری رنگهای پرزرق و برق را کم نور کرد و از کار انداخت. هرگز از سرپوش گذاشتن بر اهداف و نیّات خویش احساس گناه نکنید. این قابلیت که به رقبا اجازه نمی‌دهید دست‌تان را بخوانند شما را نیرومند و مقتدر می‌کند.

رهنمودهای کلیدی

- همواره موقعیت‌تان را بسنجید و حقایق را در زمان مناسب افشا کنید.
- اشاره به نکاتی که افشای آن به صلاح و مصلحت‌تان نیست به شخصیت‌تان لطمه می‌زند.

قانون ۱۵

بدانید چگونه کارها را به اتمام رسانید

شما در این جهان با توجه به کیفیتی که کارها را به پایان می‌برید ارزیابی می‌شوید. کار نصفه نیمه و بی‌نتیجه سالیان سال بر شما اقتدار و اثر منفی داشته و وجهه و اعتبارتان را کاهش می‌دهد. به پایان رساندن خوب و کامل هر کار یک هنر است و مستلزم آن که نخست بدانید چه وقت دست از کار بکشید و دوم این‌که با خلقیات خوب و سرشار از طراوت و انرژی آن را تمام کنید. آنقدر جلو نروید که از فرط خستگی از رمق بیفتید و یا دشمنانی بیافرینید که برایتان سد و مانع ایجاد کنند. بحث بر سر این نیست که صرفاً در جنگ پیروز شوید؛ چگونگی پیروزی و این‌که تا چه اندازه راه را برای پیروزیهای بعدی هموار می‌کنید اصل عمده و اساسی محسوب می‌شود. حملهٔ اتحاد شوروی به افغانستان نه تنها به پیروزی نینجامید، بلکه خسارات جانی، مالی و سیاسیِ فراوانی را به این کشور تحمیل کرد. سردمداران شوروی به خاطر عدم شناخت مردم و فرهنگ افغانستان درگیر جنگی شدند که از ابتدا پایان واقع‌بینانه‌ای برایش متصور نبود.

* * *

به‌طور کلی افراد سه نوع هستند: نخست انسانهای خیالپرداز و حرآفی که اهدافشان را با شور حرارت وصف‌ناپذیری آغاز می‌کنند. اما پس از آنکه با واقعیتها مواجه شده و دانستند تحقق آن هدف مستلزم رنجها و مرارتهای فراوانَ است حرارت‌شان یکباره فروکش کرده و از آن همه شور و هیجان چیزی بجا نمی‌ماند. این افراد هیجانی و واکنشی تنها برای لحظهٔ حال زندگی می‌کنند و نمی‌توانند جلوتر از نوک‌بینی‌شان را ببینند. به مجرد اینکه چیزی تازه نظرشان را جلب می‌کند طرح، نقشه و یا هدفشان را نیمه تمام گذاشته و به آن کار می‌پردازند. زندگیشان مملو از کارها و طرحهای نیمه تمام است. به این جماعت می‌گویند همه کاره و هیچ کاره.

دوم، کسانی هستند که هر کاری را آغاز کنند تا پایان آن کار پیش می‌روند. انصراف از این تصمیم برایشان محال است؛ راهی است که در پیش گرفته‌اند و باید تا پایان راه بروند. اما مشکل اینجاست که در میان راه شور و انگیزه‌شان کاهش می‌یابد. در نتیجه مابقی کار را سرهم بندی و معیوب و بی‌کیفیت به پایان می‌رسانند. به همین دلیل کارفرمایان اغلب از نتیجهٔ کارشان ناخشنودند. بعلاوه خدمات و یا تولیداتشان ماندگار و به یادماندنی نیست و در هیچ کجا دربارهٔ آن سخنی به میان نمی‌آید.

دو گروه فوق نمی‌دانند چگونه کار را به پایان برسانند. و از آنجایی که به موازات پیشرفت تدریجی طرح، اوضاع و شرایط نسبت به آنچه در آغاز کار تصور می‌شد عوض می‌شود. نمی‌دانند چگونه از این وضعیت بیرون بیایند، یا کار را نصفه نیمه رها می‌کنند و یا به سرعت آن را سرهم‌بندی کرده و به آن فیصله می‌دهند.

و سرانجام گروه سوم کسانی هستند که اصل زیربنایی قدرت و استراتژی را به روشنی درک کرده‌اند. می‌دانند مردم برای چگونگی پایان هر کار - پروژه، مبارزه، گفتگو - بهایی گزاف قایلند. ممکن است یک جنگ با شور و حرارت فراوانی آغاز شده و به فتوحات زیادی بینجامد. اما اگر پایان بد و ناموزونی داشته باشد، این تنها چیزی است که در یادها و خاطره‌ها ثبت خواهدشد.

افراد گروه سوم با وقوف به اهمیت چگونگی خاتمه هر چیز و تأثیرات ناشی از آن به خوبی درک می‌کنند که موضوع صرفاً تمام شدن کار نیست. هر طرح، نقشه و یا هدف باید سرانجامی خوش، ثمربخش و ماندگار داشته باشد؛ توانمندی و تیزهوشی را تداعی کرده و آینده‌ای روشن را نوید دهد. آنان کارشان را با برنامه‌ای روشن آغاز می‌کنند، با گامهای استوار پیش می‌روند؛ در مقابل موانع خم به ابرو نمی‌آورند؛ صبور و بردبارند و منطقی می‌اندیشند. بنابراین مراقب باشید تحت‌تأثیر عکسها و گزارشهای مربوط به طرحها و دستاوردهای موفقیت‌آمیز گذشته قربانی نشوید. فراموش نکنید تمام روزهایی را که در تلاش نیل به اهدافتان سپری می‌کنید نیز بخشی از زندگیتان است. اگر تحت‌تأثیر دستاوردهای درخشان گذشته بخواهید چنگ بیندازید و موفقیتهای بیشتری کسب کنید روزی به خود می‌آیید و می‌بینید که پیر و درمانده و زمینگیر شده و از ثمرات تلاش‌تان نفعی نبرده‌اید. بسیاری از ما اندکی از این گرایش را با خود داریم. بنابراین اجازه ندهید که موفقیتهای گذشته سدّی بر سرراه گشایش افق فکری و روحی‌تان پدید آورده و چراغ عقل‌تان را ضعیف و کم نور کند. برای این منظور نیاز به چشم سوم دارید تا ضمن بهره‌برداری از زمان حال و متحقق ساختن اهدافتان در دور بعدی نیز منافع‌تان تأمین شود. اگر بی‌نهایت هدف‌گرا بوده و از نظر عاطفی دلبسته

به مال و منال و پست و مقام باشید، چشم سوم به شما توصیه می‌کند گرچه پیشرفت جزء کاملاً طبیعی رشد و دگرگونی انسان است. اما اگر مدت آن را طولانی‌تر از زمانی کنید که انرژی لازم را برای انجامش دارید نصیب‌تان را نابود کرده و شادمانی و رفاه و تندرستی‌تان را به خطر انداخته‌اید.

نکته مهم و حیاتی آن است که بدانید چه وقت متوقف شوید. توقف زودهنگام موجب می‌شود موقعیتی را که سالها برای دستیابی به آن از تمام توش و توانتان مایه گذاشتید از دست بدهید. زیرا شتاب و بی‌حوصلگی شما به موانع و نارساییها مجال ظهور نداده و در نتیجه محصول کارتان معیوب و ناکارآمد از آب درمی‌آید. و اگر دیر متوقف شوید چون بیش از اندازه از نیروی مولدتان کار کشیده‌اید، ضعف قوای جسمانی و اعصاب خسته و درهم ریخته‌تان به شما اجازه نمی‌دهد که از دستاوردهای موفقیت‌آمیز خویش به اندازهٔ کافی بهره ببرید.

هر فعالیتی را که در پیش گیرید در یک دوره زمانی خاص به منتهای درجه رشد و اثربخشی می‌رسد. مظاهر این اصل را می‌توان در همه جای طبیعت مشاهده کرد. به‌طور مثال درخت موز یا گیلاس در زمانی خاص به حد اعلای رشد و باروری می‌رسد و یا تکه‌های الماس برای شکل‌گیری باید به طور دقیق مدار زمانی مشخصی را طی کند. کار و فعالیت انسان نیز از این قاعده مستثنی نیست. با این تفاوت که آدمی متأثر از زیاده‌خواهی و افزون‌طلبی به نقطهٔ اوج رشد و شکوفایی فعالیتش بی‌توجه است. برای رفع این نارسایی باید ضمن اعتراف به این واقعیت که تمام طرحها و خدمات شما پس از طی یک دورهٔ زمانی مشخص به حد اعلای رشد و ثمربخشی می‌رسد، کار و فعالیت خویش را در آن هنگام به پایان ببرید. برای این منظور باید دربارهٔ اهدافتان روشنترین حس ممکن

را داشته و بدانید که واقعاً خواهان چه هستید. همچنین باید از منابع و امکاناتتان آگاهی کامل داشته و بدانید تا کجا می‌توانید پیشروی کنید. این آگاهی حس ششم‌تان را برای رسیدن به نقطهٔ اوج بیدار و تقویت می‌کند.

متأسفانه اغلب افراد تحت‌تأثیر حرص و طمع پیوسته کمبود چیزی را در درون خویش حس کرده و بی‌وقفه می‌کوشند که این جای خالی را پر کنند. بعلاوه از آنچه واقعاً خواهانش هستند تصویر روشنی ندارند و ابداً مایل نیستند که در اوج شکوفایی، فعالیت‌شان را متوقف کنند. برای رهایی از موضع تملک‌گرا و زیاده‌طلب خویش مهم‌ترین درسی که باید بیاموزیم رها کردن است. باید بدون هراس و اضطراب به رودخانه حیات اعتماد کنیم و قایق زندگی خود را نرم و سبک در مسیر جریان آب به حرکت درآوریم. در غیر این صورت هرگز به سواحل آرامش و تعادل و شادمانی نخواهیم‌رسید.

پیروزی و شکست محصول نگرش آدمی است و آنچه از این حیث بهره می‌برد بستگی به ایمان و اعتقادش دارد. از آنجایی‌که هیچ‌کس مصون از شکست نیست شما باید در هنر خوب شکست خوردن نیز به مرحله استادی برسید. برای این منظور مهم‌ترین کاری که باید بکنید این است که به طرز تلقی‌تان دربارهٔ شکست دقیق شوید و ببینید چه تعبیری از آن دارید. آیا شکست را مشکل موقتی پنداشته، از آن درس عبرت گرفته و اجازه نمی‌دهید کمترین تزلزلی در ارکان وجودتان رُخ دهد، یا این‌که هنگام شکست با یأس و ناکامی دست به گریبان شده، سردر لاک خود فروبرده و شهد زندگی را به کام خود و اطرافیانتان تلخ و مسموم می‌سازید. به هر حال طرز برخورد شما با موفقیت و یا شکست موضوع مهمی است که باید توجه خاصی به آن مبذول دارید. باید ظرفیت

روحی‌تان آنقدر دامنه‌دار باشد که در برابر موفقیت‌آمیزترین رویدادها، و نیز سخت‌ترین بحرانها توازن روحی‌تان را از دست ندهید. افراد بهره‌مند از ظرفیت روحی بالا نه تنها به خاطر شکست دچار تشویش و کج‌خلقی نمی‌شوند بلکه آن را وسیله‌ای برای تیز کردن ابزار روحی‌شان در پیکار با دشواریها محسوب می‌کنند.

دوم شما باید از شکست برای به نمایش گذاشتن جنبه‌های مثبت و سازندهٔ شخصیت‌تان سود ببرید. باید همگان ببینند که در برابر دشواریها خم به ابرو نمی‌آورید و کوچکترین علایمی حاکی از یأس و سرخوردگی در وجودتان یافت نمی‌شود.

سوم، اگر حس می‌کنید شکست قطعی و اجتناب‌ناپذیر است، به حکم عقل هر چه زودتر بساط‌تان را جمع کرده و پی کارتان بروید. حال که ناگزیرید شکستی موقتی را تجربه کنید، دست کم از آرامش و انبساط‌خاطرتان محافظت کنید. *این کار به زیر دستانتان روحیهٔ بخشیده و آینده‌ای روشن را به آنان نوید می‌دهد. کاشتن بذرهای پیروزی در بستر شکست بزرگترین و خردمندانه‌ترین اقدام استراتژیک است.*

و سرانجام از آنجایی که هر پایان مقدمه‌ای برای کار بعدی است مصلحت آن است که همواره ارتباطی دو سویه برقرار کنید. مثلاً اگر پس از نبرد با دشمن با او مصالحه می‌کنید تیزهوشانه وانمود کنید که به این مصالحه اعتماد ندارید تا او همچنان دوستی و تفاهمش را به شما اثبات کند و یا وقتی طرح یا مبارزه‌ای به پایان نزدیک می‌شود با اظهارنظرهای مبهم و نامعلوم برنامه‌های بعدی‌تان را مخفی نگه‌دارید. این فضای مملو از تردید و بلاتکلیفی موجب می‌شود که در مرحلهٔ بعدی مبارزه یک گام از حریف جلو بیفتید.

خورشید ـ پس از آنکه بـه چـرخش و گـردش خـود در مداری مشخص پایان می‌دهد در پایین افق فرود آمده و شفق تابان و خاطره‌انگیزی آن را بدرقه می‌کنـد. مـردم همیشه آرزوی بازگشت او را دارند.

پیروزی به خودی خود خوب و سازنده نیست. فرد باید با تحلیل موفقیتهایش از آن استفاده کند.

(۱۷۶۹ ـ ۱۸۲۱) ناپلئون بناپارت

رهنمودهای کلیدی

- خیالپرداز هرگز هدفش را به طور کامل جامهٔ عمل نمی‌پوشاند.
- تمام شدن هر کار باید به رضایت تمام افراد زیربط بینجامد.
- تحقیر فرد شکست خورده به خصومت منجر می‌شود.

قانون ۱۶

با سرعت و فوریت مقاومتها را درهم شکنید

در جهانی که مَردمانش بیش از اندازه مردد و دودل هستند، سرعت عمل اهرم نیرومندی به شمار می‌آید؛ به شما امکان می‌دهد پیش از آن که حریف فرصت فکر کردن و یا آمادگی پیدا کند نخستین ضربه را فرود آورید. این کار تعادل روحی‌اش را برهم زده چرخ عقل و فکرش را از کار انداخته و او را مستعد اشتباه می‌کند. یک مانور تیز و ناگهانی دیگر ترس و سردرگمی‌اش را دوچندان می‌کند. برخوردهای غیرمنتظره شما، بخصوص اگر با برنامه‌ریزی قبلی انجام پذیرد، تجهیز و تدبیرش را بی‌اثر کرده و او را برای همیشه از صحنه نبرد بیرون می‌راند.

* * *

در مِی ۱۹۴۰ ارتش آلمان با توسل با شکل تازه‌ای از تاکتیکهای نظامی به فرانسه و کشورهای کوچک هم جوارش حمله کرد. تانکها و هواپیماهای جنگی به‌طور هماهنگ با سرعتی برق‌آسا و باورنکردنی یکی از سریع‌ترین و ویرانگرترین پیروزیها را در تاریخ نظامیان جهان رقم زدند. وقتی آلمانها به خطوط دفاع متحدین یورش بردند، آنها نتوانستند خود را با این موقعیت تطبیق داده و به موقع عکس‌العمل نشان دهند.

در دنیای امروز ما بیش از گذشته با مردمانی سروکار داریم که بیش از حد درباره شرایط زمان و مکان و امکانات شخصی‌شان تفکر و تأمل می‌کنند. دلیلش معلوم است: گرچه دنیای مدرن با سرعتی سرسام‌آور پیش می‌رود. اما از عوارض جنبی پیشرفت نظیر خشم، استرس و تشنج روحی نیز دچار رنج و عذاب است. در نتیجه بسیاری از مردم ترجیح می‌دهند حصاری به دور خود بکشند و در برابر واقعیتهای خشن زندگی مدرن از خود محافظت کنند.

در نبردهای روزانه دنیای کنونی حمله سریع و برق‌آسا یک استراتژی کامل و تمام عیار است. پس هنگامی‌که رقبایتان بی‌حرکت در پشت خاکریزهایشان سنگر گرفته‌اند؛ با اقدامی قاطعانه و ناگهانی غافلگیرشان کرده و ابتکار عمل را به دست گیرید. به این ترتیب آنان تعادل و توازنشان را از دست داده و نمی‌توانند اوضاع و شرایط را از دریچهٔ مصالح و منافع‌شان بسنجند، در نتیجه قادرید خطوط دفاعی‌شان را شکسته و مهماتشان را از چنگ‌شان درمی‌آورید، و اگر با ضربهٔ غیرمنتظره‌ای دیگر بر این فشار بیفزایید به مارپیچ نزولی قهقرا سوق‌شان داده و به گیجی و درماندگی‌شان می‌افزایید.

یورش برق‌آسا مستلزم آن است که نقطه ضعف حریف را پیدا کرده و از جایی که کمترین مقاومت را از خود نشان می‌دهد به قلمرو او نفوذ کنید. سرعت عمل سلاح نیرومندی برای غلبه بر حریف به شمار می‌آید، بعلاوه هو و جنجال ناشی از آن ضمن گذاشتن تأثیر مثبت بر اطرافیانتان سبب می‌شود که آنان شهامت و بی‌باکی‌تان را تحسین کرده و برای پیوستن به نیروهای تحت امرتان ترغیب شوند.

حمله مغول به خوارزم که از سال ۱۲۱۸ تا ۱۲۲۱ طول کشید سرآغاز استیلای مغولها بر ممالک اسلامی بود. چنگیزخان در سال ۱۲۱۸

با سلطان محمد خوارزمشاه، که نیرومندتر از او بود، درگیر شد. او تهاجمش را با حملات کوچک و سنجیده، که ظاهراً شکست می‌خورد، آغاز کرد. اما ناگهان با جدیت و سرعت هرچه تمامتر به حملاتش افزود و سلطان خوارزم را بَه سختی شکست داد.

توفان ـ آسمان بی‌حرکت و آرام و سکوت بر همه جا حاکم است. ناگهان رگه‌های برق در پس ابرها جرقه می‌زند و در پی آن باد خیز برداشته و زمین را به لرزه در می‌آورد. ناگهانی بودن توفان آن را هولناک می‌کند.

شما باید هنگام اندیشیدن صبور باشید و در مقام عمل فرز و چابک.

(۱۸۲۱ ـ ۱۷۶۹) ناپلئون بناپارت

رهنمودهای کلیدی

- واحدهای کوچک تحرّک را افزایش می‌دهد.
- حملهٔ سریع و برق آسا یک استراتژی کامل و ممتاز است.
- از طریق زنجیرهٔ فرماندهی، دستورات به سرعت به جریان می‌افتد.

قانون ۱۷

به ذهن حریف نفوذ کنید

ارتباطات نوعی پیکار است. صحنهٔ جنگ بین ذهن‌های مدافع و مقاوم. دو طرف می‌کوشند به قلمرو ذهن یکدیگر نفوذ کنند. هدف پیشروی است؛ گذشتن از خطوط دفاعی و اشغال عرصهٔ ذهن طرف مقابل. اما پیش از گذشتن از خطوط دفاعی دشمن توجه به چند نکته ضرورت دارد: نخست، افکارتان را از ناخالصیها تصفیه و پالایش کنید. دوم، پیامهای صریح، کوتاه و پرمحتوا بر زبان جاری ساخته و از شرح و بسط بی‌مورد مطالب اجتناب کنید. و سوم حریف را به سوی جریانات و نتیجه‌گیریهای دلخواهتان سوق دهید. هنگام گفتگو با افراد تیزهوش، به افکار و نقطه‌نظرهای ناب و اثربخش اشاره کنید. اما اگر با فردی کندذهن روبه‌رو هستید که در برابر پذیرفتن واقعیتها مقاومت نشان می‌دهد از زبان مبالغه آمیز سود ببرید و سرانجام در هر شرایطی از کلام یکنواخت، موعظه‌آمیز و بیش از اندازه شخصی اجتناب کنید. سخنانتان باید افراد را نه به تفکر منفعل، که به اقدام مفید و راهگشا برانگیزد.

* * *

قرنها مردم در جستجوی فرمولی جادویی بودند که به آنان امکان دهد با استفاده از الفاظ و کلمات، دیگران را تحت سیطره و نفوذ درآورند.

پس از مدتها به راهکارهایی دست یافتند که خصوصیاتش عجیب و ضد و نقیض بود. به طور مثال افراد بدون توجه به منطقی بودن کلامشان و یا اطمینان از این‌که از طرف مقابل بیشتر می‌دانند وی را نصیحت و موعظه می‌کردند. غافل اَز اینکه این شیوهٔ گفتار به ناامنی طرف مقابل دامن زده و ایشان را در حفظ عاداتی که مایل به تغییرش بود راسخ‌تر می‌کند. به مجرد اینکه اطلاعات و یا پیامی از زبانتان جاری می‌شود هرکس از پشت عینک مخصوص خودش به آن می‌نگرد و دربارهٔ آن پس از گذراندنش از صافی ویژه خودش فکر می‌کند. از سوی دیگر بسیاری از اوقات تلاش ما برای ارتباط با افراد در سروصدا و مشغولیات زندگی ماشینی گم می‌شود. به همین دلیل این که بتوانیم با بیان الفاظ مناسب و دلچسب به ژرفای وجود دیگران دسترسی پیدا کرده و افکار و رفتار منفی و مخرب‌شان را تغییر دهیم حائزاهمیت فراوان است. توصیه می‌شود هنگام ارتباط با افراد نه تنها به محتوای کلام، بلکه به شکل و چارچوب گفتارتان نیز توجه کنید. انتخاب کلمات متعدد، پیچیده و نامأنوس ارتباطی تردیدآمیز و گنگ به وجود آورده و برای بسیاری از مستمعین سنگین و خسته‌کننده است. چون معنی آن را نمی‌فهمند از حُسن استماع باز می‌مانند. از سوی دیگر اگر مایلید افرادی که دچار خودکم‌بینی و حقارت نفس هستند احساس بهتری نسبت به خود پیدا کنند به جای تحسین خشک و خالی، با عبارات ملموس و پرجاذبه آنان را به تحرک و فعالیتی تحسین برانگیز وادارید. این ارتباطات غیرمستقیم یاریتان می‌کند از خطوط دفاعی حریف گذشته و فرسنگها پیشروی کنید.

و اگر مایلید با این زبان جدید سخن بگویید ضرورت دارد تکنیکهای ارتباطی را که تاکنون نسبت به آنها بی‌توجه بودید بیاموزید. به طور مثال باید بدانید که بعضی اوقات سکوت از گفتار زیبا و پرمحتوا نیز مؤثرتر

است. بنابراین گاه به جای اینکه به چیزهایی اشاره کنید که مردم انتظار دارند دربارهٔ آن سخن بگویید لب از سخن فرو بسته و سکوت اختیار کنید. گرچه شرح و بسط یک متن سخنرانی و اثر هنری بسیار تأثیرگذار است. با وجود این بیان مطالبی که با عقاید عموم مردم در تضاد است می‌تواند بسیار خطرناک بوده و به عواقبی وخیم منجر شود. برای شرح و تفصیل هر مطلب تمام شرایط زمان و مکان و موقعیت‌تان را در نظر گیرید. مثلاً اگر در مقام نویسنده مشغول نوشتن یک رمان هستید می‌توانید نقطه نظرهای غیرمعمول خویش را از زبان فرد شرور داستان مطرح کنید و طوری به آن رنگ و لعاب دهید که از سخنان قهرمان داستان نیز جالبتر به نظر برسد. تردیدی نیست که همهٔ خوانندگان کتابهای شما کنایه‌هایتان را درک نمی‌کنند؛ تنها تعداد معدودی بخصوص افرادی که قوه تشخیص نیرومندی دارند، آن را می‌فهمند. در مقام سخنران نیز می‌توانید به اشکال مختلف نظیر سکوت، کنایه، شرح و بسط و حتی خطاهای عمدی حضارّ را به هیجان آورید. به طوری که حس کنند در مبادله پیامها و درک مفاهیم مشارکت دارند. هر چه افراد در مبادلات کلامی بیشتر نقش داشته باشند افکار و آرمانهایی را که درباره‌اش سخن می‌گویید بهتر درونی می‌سازند. هرگز درصدد نباشید با اظهار مطالب غریب و تکان‌دهنده توجه افراد را به خود جلب کنید. توجهی که از این طریق جلب می‌کنید سطحی و کوتاه‌مدت است. در نتیجه کسانی که در جلسه‌های گفتگو و یا سخنرانی شما شرکت می‌کنند به تدریج کاهش یافته و به افراد ملون که دم به دم نظرشان عوض می‌شود محدود می‌گردند. برای اینکه افراد بیشتری را به شنیدن سخنانتان جلب کنید از روشهایی که در درازمدت کارآیی‌اش به اثبات رسیده سود ببرید.

تقریباً همه چیز در میدان جنگ با نتایج نهایی ارزیابی می‌شود. اگر یک فرمانده قوایش را به شکست سوق دهد نیّت خیرخواهانه‌اش به حساب نمی‌آید؛ حتی عوامل غیرقابل پیش‌بینی که در ایجاد این شکست نقش داشته از قصورش نمی‌کاهد. به هر حال او در یک نبرد شکست خورده و هیچ عذر و بهانه‌ای قابل قبول نیست. این اصل در عالم سیاست نیز مصداق دارد. نیّت دولتمردان ارزیابی نمی‌شود، عملکردشان در زیر ذره‌بین نقد و بررسی قرار می‌گیرد. رفتار و نتایج هرگز دروغ نمی‌گویند. این اصل طلایی را بخاطر سپرده و در ارتباطات و مناسبات اجتماعی‌تان از آن پیروی کنید.

توانایی ما برای تغییر افکار و نقطه‌نظرهای دیگران همانند جنگ کاری جدّی و استراتژیک است. باید بتوانید بدون تکلّف و زحمت مسایل مورد بحث را در قالب الفاظی فصیح و زیبا و جملاتی بلیغ و رسا که وافی به مقصود باشد بریزید تا بتوانید عقل شنوندگان را در صحّت و اصالت آن اقناع نمایید و آنان را با خود موافق و هم عقیده سازید. اگر در مقام سخنران با نتایج خوب و قابل قبولی مواجه نشدید آن را به کم هوشی حضّار نسبت ندهید؛ شما سخنران قابل و مدبری نبودید.

دشنه ـ بلند و نوک تیز است؛ نیاز به تیز کردن ندارد. طوری ساخته شده که در تماس با هر چیز به سهولت تا عمق آن فرو رود؛ خواه آن چیز پهلو باشد، یا کمر و یا قلب؛ هر چه باشد تأثیر کشنده بر جا می‌گذارد.

رهنمودهای کلیدی

- برای استحکام روابط از کلمات پرمعنا استفاده کنید.
- نه تنها با کلمات، که با عمل حرف بزنید.
- گاه سکوت می‌تواند بیشتر از کلمات مفهوم داشته باشد.

قانون ۱۸

به خاطر مذاکره پیشروی را به تأخیر نیندازید

بسیاری از افراد همواره چیزهایی را که نمی‌توانند در جنگ و یا در رویارویی مستقیم از شما بگیرند در پشت میز مذاکره مطالبه می‌کنند. برای پیشبرد اهداف خویش زبان به تعریف و تمجید از شما می‌گشایند، سر در برابرتان خم می‌کنند و با لحن شیرین، آرام، موزون و دوستانه بر سخنانتان مهر تایید می‌زنند. فریب چرب زبانی این کسان را نخورید. زیرا کلماتی که از زبانشان جاری می‌شود برخاسته از قلب و ضمیرشان نیست و خود به آنچه می‌گویند باور ندارند.

مذاکره مانوری برای تعیین سطح و کسب قدرت است و شما باید بکوشید با قاطعیت و از موضع نیرومند به طرف مقابل تفهیم کنید که به هیچ وجه تحت‌تأثیر سخنان پوچ و میان تهی او قرار نمی‌گیرید. پیش از مذاکره و در خلال آن به پیشروی‌تان ادامه داده و ضمن ایجاد فشاری فزاینده و بی‌امان برطرف مقابل، شرایطی فراهم کنید که به پذیرفتن پیشنهاداتتان رغبت نشان دهد، این باور را در او القاء کنید که فردی سرسخت و سازش‌ناپذیر هستید تا پیش از آمدن به جلسه مذاکره به اصطلاح حساب کارش را بکند و بداند با چه کسی طرف است.

* * *

از آنجایی‌که درگیری و کشمکش کاری ناخوشایند است و اغلب به احساسات ناگوار و مقابله به مثل منجر می‌شود مردم اغلب می‌کوشند با ملایمت و ملاطفت با اطرافیانشان رفتار کنند. اما تجربه ثابت کرده است که افراد الزاماً حق‌شناس نیستند و ارزش خدمات و مساعی شما را درک نمی‌کنند. بلکه فردی ضعیف و سست عنصرتان به حساب می‌آورند که می‌توان عنان اختیارش را در دست گرفت و در جهت اهداف و امیال خویش هدایتش کرد. دست و دل باز بودن شما الزماً به قدرشناسی اطرافیانتان منجر نمی‌شود. بعکس گاه به پرورش بچه لوس و نافرمانی می‌انجامد که به خاطر یاری و حمایتش سالیان سال از تجربه‌های خوب محروم شدید. افرادی که تصور می‌کنند مهربانی به‌طور قطع به مهربانی و یا دست کم به قدرشناسی می‌انجامد نه تنها در پشت میز مذاکره، که در بازی زندگی محکوم به شکست هستند. متأسفانه اغلب افراد تنها هنگامی‌که پای منافع‌شان در میان است و یا در صورت اجبار، حس همکاری و تشریک مساعی دارند. باید به صورت تلویحی این باور را به آنان القاء کنید که کشمکش با شما عواقب ناگواری دارد. اگر برای جلب اعتمادشان رفتاری مسالمت‌آمیز در پیش گیرید، راهشان برای فریبکاری، شانه‌خالی کردن از مسئولیت و سوءاستفاده هموار می‌شود. افرادی که در طول قرون گذشته در میدان کارزار زندگی نبرد کرده‌اند برای آموختن این درس بهای زیادی پرداخته‌اند.

با ادامهٔ پیشروی و با وارد آوردن فشار بی‌امان، دشمنان (رقبایتان) را وادار می‌کنید به شما واکنشی مناسب نشان داده و حاضر به مذاکره شوند. اگر هر روز چند گام کوچک پیشروی کنید، تلاش آنان برای به تعویق انداختن مذاکره موضع‌شان را ضعیف‌تر می‌کند. برای این‌که در

این راستا عزم و قاطعیت‌تان را نشان دهید باید بر جایگاهی محکم و استوار تکیه زنید، لحن کلامتان محکم و روشن باشد و با حرکت سر و دست و تغییراتی که به چهره می‌دهید نقطه نظرهایتان را همراهی کنید. مخاطب یا مخاطبین شما باید دردی جدّی را در تاروپود وجودشان حس کنند. قصدتان از پیشروی این نیست که زمینی را تصرف کرده و یا مال و منالی به چنگ آروید، تنها مایلید با استقرار در نیرومندترین موقعیت ممکن در مبارزه پیروز شوید. به مجرد اینکه افراد را وادارید برای تسویه‌حساب پای میز مذاکره بنشینند به اندازه کافی فرصت دارید امتیازات را محاسبه کرده و در صورت لزوم بخشی از آن را به طرف مقابل بازگردانید و از این پس می‌توانید با او رفتاری نرم و ملایم در پیش گیرید.

بعلاوه بعضی اوقات در زندگی حس می‌کنید که دستتان خالی است، و یا چیزی ندارید که به آن اتکاء کنید. پیشروی در این شرایط از اهمیت بیشتری برخوردار است. پس با نشان دادن علایم قدرت و عزم راسخ و حفظ فشار، بر این ضعف سرپوش گذاشته و زمینه را برای ساختن تکیه‌گاهی نیرومند فراهم کنید.

این نکته را آویزهٔ گوش کنید: نظام هستی تنها آن چیزی را به شما می‌دهد که در هشیاری شماست. اگر به پیشرفت اندک در زندگی قانعید، سهم‌تان از قابلیت، ثروت و موهبتهای جهانی اندک خواهدبود و اگر نیرومندانه و با قاطعیت دست به عمل بزنید، تقاضاهای بزرگ داشته باشید و مقام و موقعیت برتر بطلبید، افراد با این طرز تلقی که این همه جرأت و شهامت باید بر شالوده‌ای محکم استوار باشد در همه جا به دیدهٔ احترام به شما می‌نگرند و همین شیوهٔ رفتار موجب استحکام هر چه بیشتر تکیه‌گاهتان می‌شود.

هنگامی‌که ناپلئون مشغول جنگ با «اتحادیهٔ کشورهای اروپا» بود، در یکی از نبردها در کنار رودخانه لبرک اقامت داشت. در برابر او لشکر رُمی و در پشت سرش قوای «پروس» و در طرف دیگرش لشکریان «اطریشی» او را محاصره کرده بودند. اما از آنجایی که ناپلئون بلندپرواز بود و به پیروزی‌اش ایمان داشت دچار خودباختگی نشد؛ با کمال آرامش در چادر خود نشست، با پاریس مکاتبه کرد و نهایتاً در جنگ پیروز شد.

به مجرد اینکه زیر پایتان محکم شد و در جایگاهی قدرتمند مستقر شدید می‌توانید از مصالحه خودداری کرده و به صراحت بگویید که در صورت عدم پذیرش پیشنهاداتتان میز مذاکره را ترک خواهیدکرد. و این اهرم نیرومند دیگری برای اعمال فشار است. چنانچه حس کردید که مذاکره‌کنندگان سخن شما را بلوف تعبیر می‌کنند، به‌طور ضمنی به آنان خاطرنشان کنید که این برداشتها نتیجه‌ای سوء و خطرناک به بار می‌آورد. و اگر در چنین شرایطی کمی کوتاه بیایید، میزان این مصالحه نسبت به سازشی که آنان قصد داشتند به شما تحمیل کنند بسیار اندک است.

هارولد نیکولسون[1]، نویسندهٔ نامدار انگلیسی به نکته نغز و جالبی اشاره می‌کند. وی می‌گوید: «در دنیا دو نوع مذاکره کننده وجود دارد: **مغازه‌دار و جنگجو**» هدف یک جنگجو از مذاکره دستیابی به وقت بیشتر و موضع نیرومندتر است. در صورتی که مقصود مغازه‌دار از مذاکره، جلب اعتماد طرف مقابل و یافتن زمینه‌های مشترک برای رسیدن به رضایت دوجانبه است. خواه در دنیای سیاست و خواه در قلمرو تجارت مشکل زمانی پیش می‌آید که مغازه‌دار تصور کند با مغازه‌داری دیگر

---

1. Harold Nicolson

مذاکره می‌کند؛ اما پس از کمی گفتگو حس کند که با یک جنگجو روبه‌روست.

بنابراین پیش از انجام هرگونه مذاکره بررسی کنید و ببینید که با چه نوع مذاکره‌کننده‌ای سروکار دارید. البته نباید از نظر دور داشت که بعضی از جنگجویان زبردست و کهنه‌کار در چهره نگاری و ایفای نقش استادی زبردست هستند. آنان در برخوردهای نخست خود را رفیق و شفیق‌تان وانمود می‌کنند و شما زمانی به خوی و سرشت جنگجویانه‌شان پی‌می‌برید که کار از کار گذشته است. در جلسهٔ گفتگو به منظور رفع اختلافات، چون تمام زوایای شخصیت مخاطب را نمی‌شناسید مصلحت آن است که برای حفظ منافع‌تان نخست در موضع جنگجو ظاهر شوید و به مجرد این‌که حس کردید از حدود مصالح و منافع‌تان پافراتر نهاده‌اید کوتاه بیایید و امتیازاتی را که تصور می‌کنید به طرف مقابل تعلق دارد به او بازگردانید. همیشه فرصت برای بازگرداندن امتیازات وجود دارد. اما اگر در حلقه نفوذ جنگجو قرار گیرید دیگر نمی‌توانید چیزی از او پس بگیرید. در جهانی که هر روز بر تعداد جنگجویانش اضافه می‌شود باید برای به دست گرفتن شمشیر آمادگی داشته باشید. ولو اینکه در باطن مغازه‌دار باشید.

چوب بزرگ ـ شما ممکن است در پشت میز مذاکره نرم و ملایم حرف بزنید و در همان حال این احساس را در طرف مقابل برانگیزید که ابزاری مهیب و هولناک در اختیار دارید. گرچه او درد شدید ناشی از ضربات چوب را روی سرش حس نمی‌کند. اما می‌داند که چوب آنجاست؛ شما درگذشته از آن استفاده کرده و ضرباتش

واقعاً کاری و دردناک است. پس چه بهتر که بـه بحـث و جدل خاتمه داده و به مذاکره تن دردهد. هر چـه باشـد بهتر از ضربات شدید و دردناکی است که ممکـن اسـت روی بازوانش حس کند.

هرگز تا فردای روز نبرد خود را پیروزمند به شما نیاورید و تا چهار روز پس از آن خود را شکـست خـورده تلقـی نکنید. همواره در یکدست شمـشیر و در دسـت دیگـر شاخهٔ زیتون به دست گرفته و در مذاکره پیشقدم شوید. البته مذاکره‌ای که با پیشروی توأم باشد.

شاهزاده کلمنزفن مترنیج[1]

رهنمودهای کلیدی

- ضمن خوش برخورد بودن، به هدفتان برای پیشروی ادامه دهید.
- با حفظ فشار و پیشروی، حریف را وادار به مصالحه کنید.
- مذاکره طولانی به حریف مجال می‌دهد از نو سازماندهی کنند.
- اگر تقاضای اندک داشته باشید، دستاوردتان اندک خواهد بود.

---

1. Prince Klemens von Metternich (1773 – 1859)

قانون ۱۹

قوایتان را به چند گروه تقسیم کنید

سرعت عمل و انعطاف‌پذیری در هر مبارزه‌ای حرف اول را می‌زند. زیرا به شما امکان می‌دهد سریع‌تر از دشمن (رقیب) تصمیم بگیرید و اقدام کنید. اما این کار در دنیای امروز کاری به غایت دشوار است. بهره‌وری از اطلاعات جامع در هر زمینه، به فاصله چند لحظه و تنها با چند تماس انگشت، تعبیر و تفسیر اطلاعات و تصمیم‌گیری بر مبنای آن را دشوار ساخته است. بعلاوه چون مدیران نسبت به گذشته بر افراد بیشتری نظارت داشته و در محیط گسترده‌تری فعالیت می‌کنند طبعاً با ابهام و بلاتکلیفی بیشتری دست به گریبان هستند. ناپلئون فرمانده بزرگترین نبردها روزگاری گفت: «سرعت عمل زاییده تشکیلات نرم و قابل انعطاف است. نیروهایتان را به چند گروه تقسیم کنید تا در میدان کارزار به طور مستقل تصمیم بگیرند. برای این‌که افراد یک نفس و بی‌وقفه نبرد کنند پیوسته روح مبارزه را در وجودشان بدمید و با تفویض مأموریتی به آنان راه را برای جهش و پیشروی‌شان صاف و هموار سازید.»

* * *

اشتباه نشود. استراتژی بدان معنا نیست که با توسل بـه آن برنامـه‌ای جامع و روشن را طراحی کرده و گام به گام آن را به مرحله اجرا گذارید؛ مفهومش آن است که در مـوقعیتی قـرار گیریـد کـه نـسبت بـه دشـمن (حریف) از گزینه‌های بیشتری بهره‌مند باشید. و استراتژی خوب و کامـل و تمام عیار بیش از هر چیز مستلزم آزادی عمل و انعطاف‌پـذیری اسـت. تشکیلات متمرکز و فاقد انعطاف، شما را به استفاده از یک استراتژی تک بُعدی محدود می‌کنند. بعکس سازمان انعطاف‌پـذیری کـه از چنـد بخـش مجزا تشکیل شده گزینه‌های گوناگونی را در اختیارتان می‌گذارد.

در جنگ اُلم[1] که در اکتبر سال ۱۸۰۵ اتفاق افتاد قوای اطریش تحت فرماندهی کارل ماک به لشگریان ناپلئون حمله کرد. نـاپلئون بـا تقـسیم قوایش به چند گروه و ارائه رهنمودهای خاص به هـر یـک از آنهـا قـوای اطریش را که بالغ بر ۷۲۰۰۰ نفر بودند محاصره و پس از یـک درگیـری جزیی و تلفات ناچیز آنان را وادار به تسلیم کرد.

به‌طور کلی هر ساختاری یک استراتژی اسـت و چـه بـسا اسـتراتژی اخیر شما مهمترین گزینهٔ استراتژیکی‌تان تا به امروز باشد. اگـر مـدیریت مؤسسه‌ای را به شما واگذار کنند نخست باید ساختار و سازماندهی آن را ارزیابی کرده و به گونه‌ای تغییرش دهید که با طرحها و اهدافتان همـسو و هم مختصات شود. سپس ابتکار، نوآوری و اندیـشهٔ خلاقـه را دسـتمایهٔ اعمال و رفتارتان قرار داده و ملایمت و انعطاف‌پذیری را توشه راه کنیـد. هر گروه یا تشکیلاتی که مایل است کارش را برپایهٔ یک استراتژی دقیـق و پربازده استوار سازد باید از اسـتراتژی زیـر کـه سـالیان سـال در بوتـهٔ آزمایش قرار گرفته و کارآیی‌اش به اثبات رسیده پیـروی کنـد. نخـستین

1. The Battle of Ulm

بخش این استراتژی، روحیهٔ سیّال و انعطاف‌پذیر کادر و افراد است که به مقامات بالادست اجازه می‌دهد آن را با هر تقاضا تطبیق دهند. دوم، این ساختار پیوسته خود را ارزیابی و بر مبنای آنچه آموخته و تجربه کرده اصلاح و تعدیل می‌کند.

و سوم، ساختاری را که اثربخشی‌اش به اثبات رسیده از بالاترین مقام تا پایین‌ترین رده تسرّی می‌دهد. مثلاً افسران ارشد نظم و ساماندهی را به افسران زیر دستشان می‌آموزند و این روند تا پایین‌ترین سطوح ادامه می‌یابد. به این ترتیب به جای این‌که اوامر و دستورات خشک و اکید از مقامات بالا دست بهٔ جریان بیفتد، کادر و افراد که از پیش رسالت فرمانده‌شان را درک کرده، با جان و دل آن را پذیرفته به آن جامهٔ عمل می‌پوشانند.

بیانیهٔ رسالت به چند کلمه و یا عبارت خشک و خالی محدود نیست؛ مانند یک اعتقاد باطنی در دل افراد نفوذ می‌کند. استانداردهای اجرا روشن است و سربازان و افسران می‌دانند که مقامات بالادست چه انتظاری از آنان دارند. سرعت فرایند تصمیم‌گیری در بخشها و رده‌های مختلف ثابت می‌کند که این تاکتیک خوب و مفید و راهگشاست. تحرک و پویایی با ذات این سیستم عجین و یکپارچه گشته است.

این فلسفه کلّ نگر که اصل عمده و اساسی محسوب می‌شود حول این معنا شکل می‌گیرد که شما با اتکاء به عقیده و ایمانتان با شرارت دشمن می‌جنگید، و طبعاً در مقام فرمانده باید تمام اعضای گروه را بر مبنای این عقیده منسجم و یکپارچه کنید؛ باید راهکاری را به کار گیرید که ضمن ارتقاء دانش و مهارت افراد، اعتمادشان به یکدیگر افزایش یافته و مهارتهای ارتباطی‌شان تقویت شود. به طوری‌که به صورت حسی و شمّی زمان مناسب انجام هر کار را تشخیص دهند؛ در این راستا مراقب

باشید روحیه تیمی و منسجم گروه را با رفتارهای خودمانی خدشه‌دار نکنید. نوازش کردن رده‌های پایین و تظاهر به این‌که افراد در تمام رده‌ها یکسان هستند، نظم را بر هم زده و افراد را به ایجاد جناح‌بندی ترغیب می‌کند.

و کلام آخر این‌که شما باید گروهتان را بر طبق استعدادها، قابلیتها، نقاط ضعف و شرایط اجتماعی‌شان سازماندهی کنید و هرگز در این زمینه تحت‌تأثیر تفکرات شخصی‌تان قرار نگیرید. افراد را به آرمانی مجهز کنید که پرتوان به فراسوی محدودیتها و تنگناهای کنونی‌شان گام نهاده و قابلیت‌هایشان را در حد کمال به انجام رسانند.

تارهای عنکبوت ـ بیشتر جانوران در یک خط راست طعمه‌هایشان را شکار می‌کنند اما عنکبوت از این قاعده مستثنی است. او تار می‌بافد و تارهایش به خاطر فضای محدود، درهم تنیده و پیچیده است. در عوض به محض بافتن آنها کارش تمام می‌شود؛ لازم نیست چیزی را شکار کند. منتظر می‌ماند تا ابله بعدی به تارهایی که کاملاً قابل رؤیت است بی‌توجه بوده و در دام آن فروافتد.

فلسفهٔ فرماندهی پاتون عبارت است از: «هرگز به افراد نگویید چگونه کاری را انجام دهند؛ فقط بگویید چه کنند؛ بزودی از مهارت و ابتکار عمل‌شان غرق در حیرت خواهید شد.»

نقل از کتاب پاتون: نابغه جنگ، نوشته کارلود استه[1]

---

1. Carlod' Este

رهنمودهای کلیدی

■ کادر و افراد باید رسالت فرمانده‌شان را درک کرده و با جـان و دل به آن جامهٔ عملِ بپوشانند.

■ روحیه تیمی را چنان در افرادتان پرورش دهید تا به صورت حسی و شمّی زمان مناسب انجـام هـر کـار را بداننـد و منتظـر دسـتور کتبـی نباشند.

قانون ۲۰

مکان را با زمان مبادله کنید

عقب‌نشینی در برابر دشمن نیرومند نه علامت ضعف، که نشانهٔ قدرت است. با ایستادگی در برابر این وسوسه که بی‌درنگ به مهاجم واکنش نشان دهید وقت ارزشمندی را برای تجدیدقوا، فکر کردن و وسعت بخشیدن به چشم‌اندازتان به دست می‌آورید. نگران پیشروی دشمن نباشید. دستیابی به زمان بیشتر از تصرف فضای وسیع‌تر مهم‌تر است. امتناع از جنگ، دشمن را به خشم درآورده و به غرور و خودبزرگ‌بینی‌اش پر و بال می‌دهد. در نتیجه با قوا و ساز و برگ فراوان وارد میدان کارزار شده و متأثر از این خود بزرگ‌بینی دچار خطاهای مهلک می‌گردد. زمان او را فردی عجول و کم‌حوصله و شما را با درایت معرفی می‌کند. بعضی اوقات با انجام هیچ کار می‌توان کارهای زیادی انجام داد.

***

فراموش نکنید که شما از هر حیث در جهان منحصر به فرد بوده و هیچ‌کس از نظر خصایص ظاهری و باطنی با شما یکسان نیست. اوضاع و شرایطتان نیز از این ویژگی تأثیر می‌پذیرد. از زمان پیدایش جهان تاکنون هیچ رویدادی به طور دقیق تکرار نشده است. با وجود این بندرت

افراد تمام زوایای شخصیت خود را شناخته و به تفاوتهایشان نسبت به دیگران توجه می‌کنند.

وظیفه شما به عنوان استراتژیست ساده و روشن است: برای وسعت بخشیدن به چشم‌اندازهایتان نسبت به رویدادها و آگاهی بیشتر از اموری که پیرامونتان می‌گذرد، ضمن توجه به ویژگیهای اساسی شخصیت خویش تا حد امکان منش و نیازهای روانی اطرافیان و رقبایتان را بشناسید. کنفوسیوس می‌گوید: «مردی که خود و دشمن خود را می‌شناسد در هیچ جنگی شکست نمی‌خورد.» قرنها پس از این گفته ژاپن با دست کم گرفتن نیرومندی ایالات متحده و ارزیابی بیش از اندازهٔ قوای خود، در جنگ اقیانوس آرام درگیر و دچار خطایی مهلک شد. البته گسستن از مشغله‌های روزانه به منظور تأمل در اوضاع و احوال خویش و ارزیابی درست توانمندی خود و دشمن کاری به غایت دشوار است. این قابلیت زمانی در دسترستان قرار می‌گیرد که بدانید چه وقت و چگونه عقب‌نشینی کنید. اگر همیشه در حال پیشروی و یا حمله باشید و یا به هیجانات تند و لجام گسیخته افراد واکنش نشان دهید برای مشاهدهٔ قابلیتها و امکانات و چشم‌اندازهایتان به اندازه کافی وقت ندارید و طبعاً نمی‌توانید تصمیمات خوب و سازنده بگیرید.

متأسفانه این گرایش در غالب مردم وجود دارد که دشمن را دست کم گرفته و به توانمندیهای خود بیش از اندازه بها می‌دهند، غافل از این‌که اگر دشمن نیرومندتر از خودشان باشد، چیزهایی ارزشمندتر از مال و دارایی و مقام و موقعیت‌شان را از دست خواهندداد. دست کم نمی‌توانند درست و شفاف بیندیشند؛ از آزادی عمل محروم می‌شوند و احساسات و رفتارشان تحت‌تأثیر برخوردهای تند و خشونت‌آمیز حریف، کنترل و هدایت می‌گردد. و چه بسا در این گیرودار خود را ببازند و دچار

جزع و بی‌صبری شوند. بنابراین به حکم عقل باید از مهلکه گریخت، با استفاده از فرصت به دست آمده عملکرد خویش را مرور و بررسی کرد و به چگونگی رفع کاستیها و نارساییها اندیشید. دل نگران نباشید که دشمن پیشروی کرده و اراضی بیشتری را متصرف می‌شود، در عوض شما موقعیت‌تان را بازسازی کرده، با نیرو و تجهیزات بیشتر به او تاخته و اوضاع و شرایط را به نفع خود عوض می‌کنید. تصمیم‌تان مبنی بر عقب‌نشینی نه از روی ضعف که متأثر از قدرتمندی و تدبیر استراتژیک است.

وقتی ناپلئون در سال ۱۸۱۲ به روسیه حمله کرد روسها برای خریدن وقت بدون مقاومت قابل ملاحظه‌ای عقب نشینی کردند. اما هنگام عقب‌نشینی تمام شهرها و مزارع پشت سرشان را سوزاندند و هیچ قوت و غذایی به جا نگذاشتند. در نتیجه وقتی قوای ناپلئون به مسکو رسید ارتش ۴۵۰.۰۰۰ نفری او به ۱۰۰.۰۰۰ نفر تقلیل پیدا کرد. طمع ناپلئون برای وسعت بخشیدن به فتوحاتش مانع از آن شد که عنصر وقت را در محاسباتش لحاظ کند.

اغلب مردم به هر تهاجمی واکنش نشان داده و به آن دامن می‌زنند. فقدان ظرفیت روحی‌شان اجازه نمی‌دهد عقب بایستند و از مشاجره و درگیری صرفنظر کنند. از این واقعیت بی‌خبرند که عدم دخالت در مناقشه و عقب‌نشینی از آن، نشانگر خویشتن‌داری و ظرفیت روحی بالاست و دشمن عاجزانه مایل است که به تهاجم‌های او واکنش نشان دهند. به همین دلیل عقب‌نشینی وی را به خشم آورده و به تهاجم‌های بیشتر برمی‌انگیزد. پس با عقب‌نشینی مکان را با زمان مبادله و آرامش و توازن روحی‌تان را حفظ کنید و با استفاده از اوقاتی که در نبردهای بیهوده تلف می‌شود چند گام از دشمن جلو بیفتید. استراتژیستها همواره

برای زمان بهایی گزاف قایلند و آن را به مکان ترجیح می‌دهند. اگر شما نیز چگونگی استفاده از زمان را بدانید به یک استراتژیست کامل و تمام عیار مبدل شده و می‌توانید به حملات و نیز دفاع‌تان ابعادی تازه ببخشید. اتلاف وقت در مجادلاتی که دربرانگیختن آن نقش ندارید نه خطا که نادانی محض است. زیرا وقت از دست رفته بازیافتنی نیست و آب رفته به جوی بازنمی‌گردد. هیچ فرصتی ثابت و ایستا نیست. افرادی که همواره گوش بزنگند تا از کوچکترین فرصت برای رسیدن به اهدافشان سود ببرند سرانجام شاهد پیروزی را در آغوش خواهندکشید. بعکس کسانی که در مواقع بهره‌گیری از فرصتها آمادگی کامل ندارند، جز شکست و ناکامی چیزی دستگیرشان نمی‌شود. وقت، برخلاف ماه و خورشید که هر روز مداری مشخص را طی می‌کنند به خودی خود با کسی همراه نمی‌شود. به همین دلیل برای خردمندان وقت بیشتر ارزش دارد تا صندوقچه‌ای مملو از درّ و گوهر و الماس. وقت سخت به دست می‌آید و آسان از کف می‌رود.

شنهای بیابان ــ در بیابان نه چیزی برای خوردن وجود دارد، و نه ساز و برگی برای جنگیدن. فقط شن، بوته‌زار و فضای خالی مشاهده می‌شود. بعضی اوقات برای اینکه همه چیز را به وضوح ببینید و صاف و شفاف درباره‌اش فکر کنید به سوی بیابان عقب‌نشینی کنید. در اینجا وقت ذره ذره سپری می‌شود، و این همان چیزی است که شما بدان نیاز دارید. بنابراین وقتی مورد هجوم حریف قرار می‌گیرید به طرف بیابان پس‌نشینی کنید. حریف را به جایی بکشانید که هرگونه حسی را نسبت به زمان و

مکان از دست بدهد و به ناچار تحت سیطره و نفوذتان درآید.

هنگامی که چشم انتظار اختلال و بی‌نظمی در صفوف دشمن هستید آرامش و وقارتان را حفظ کنید. این نشانهٔ آن است که از هنر خویشتن‌داری بهره‌مندید و تحت‌تأثیر هیجانات منفی زمام اختیار از دست نمی‌دهید.

(قرن چهارم پیش از میلاد) سان تزو

رهنمودهای کلیدی

- برای استحکام و استواری قوایتان عقب نشینی کنید.
- با امتناع از جنگ حریف‌تان را ناکام گذارید.
- شرایطی به وجود آورید که حریف شما بیشتر مرتکب خطا شود.

قانون ۲۱

از نیروی رقیب برای تحقق اهداف‌تان استفاده کنید

شما در دنیای رقابت‌آمیز کنونی همواره باید بر روی اهدافتان سرپوش گذاشته، آن را در لفافهٔ رمز بپیچید، و درست مانند قایق‌های دشمن که ناگهان مرموزانه از فضایی مه‌آلود ظاهر می‌شوند افراد را غافلگیر کنید. از آنجایی که رقبایتان یقین ندارند به دنبال چه هستید، طوری واکنش نشان می‌دهند که در درازمدت علیه خودشان عمل می‌کند. در واقع آنان اهرمهای نیرومندی هستند که شما می‌توانید در جهت تحقق اهدافتان از ایشان سود ببرید. در این راستا می‌توانید با پنهان نگه‌داشتن نقشه‌هایتان به سادگی رقیب‌تان را به جنب‌وجوش درآورده تا به طور دقیق کاری را که شخصاً نمی‌خواهید انجامش دهید برایتان جامهٔ عمل بپوشانند. درست مانند بیلیارد بازی که توپ بیلیارد را چندین بار به کناره‌های میز می‌زند تا سرانجام بتواند آن را به حفرهٔ موردنظر هدایت کند. شاید فقط لازم باشد کارهای مقدماتی را خودتان انجام دهید.

* * *

در اواخر سالهای هزار و نهصد و بیست در حالی‌که احزاب ملی‌گرای چین به رهبری چیانگ چای‌چک، و کمونیستهای آن به رهبری مائوتسه تونگ برای کنترل کشور با یکدیگر رقابت می‌کردند جنگ داخلی آغاز شد. رهبر ملی‌گراها قسم یاد کرد که کمونیستها را تا آخرین نفر از پای درخواهدآورد تا ریشهٔ کمونیسم بخشکد و هیچ اثری از آن بر جای نماند. او در طول سالهای بعد با فشاری سهمگین بر کمونیستها وادارشان کرد که از جنوبی‌ترین نقطه کشور تا شمال‌غرب عقب‌نشینی کنند. بسیاری از سربازان و حتی مقامات عالیرتبه مائو در این مسیر طولانی که اغلب بیابان خشک و لم‌یزرع بود جانشان را از دست دادند؛ چیانگ در اواخر سال هزار و نهصد و سی و شش آخرین تهاجم خود را آغاز کرد تا کمونیستها را به طور کامل قلع و قمع کرده و برای همیشه از شرّشان خلاص شود. اما با شورشی غیرمنتظره از جانب نظامیان خودی روبه‌رو شد. آنان او را دستگیر کرده و تحویل کمونیستها دادند. به این ترتیب او در بدترین شرایط ممکن وحشتناک‌ترین سرنوشت را برای خود پیش‌بینی می‌کرد.

در این حیص و بیص ژاپنی‌ها به چین حمله کردند؛ فردای آن روز مائوتسه تونگ در برابر چشمان حیرت‌زده چیانگ به جای کشتن او پیشنهادی را با وی در میان گذاشت: کمونیستها او را آزاد می‌کنند. مشروط به اینکه به عنوان فرماندهٔ سپاهیان ملی‌گرا و کمونیست با دشمن مشترک بجنگد. چیانگ که چیزی جز شکنجه و اعدام انتظار نداشت باورش نمی‌شد که ورق برگشته و چنین اقبالی به او رو کرده است. به همین دلیل در دل گفت: «این سرخ‌ها چقدر ملایم شده‌اند.» به هر حال چیانگ با این طرز تلقی که می‌تواند ژاپنی‌ها را شکست داده و پس از چند سال به سهولت سرخ‌ها را تارومار کند با این پیشنهاد

موافقت کرد. به ظاهر او با انجام این پیشنهاد نه تنها چیزی از دست نمی‌داد، بلکه همه چیز به دست می‌آورد.

کمونیستها برای مقابله با ژاپنی‌ها از تاکتیکهای چریکی جنگ و گریز استفاده می‌کردند. در حالی‌که ملی‌گراها از تاکتیکهای متعارف جنگ پیروی می‌کردند. به هر حال آنان پس از چند سال به اتفاق توانستند ژاپنی‌ها را از قلمرو چین بیرون رانند. اما سرانجام چیانگ فهمید که مائو چه تدبیری برایش اندیشیده است. سپاه ملی‌گراها از توپخانهٔ ژاپنی‌ها به شدت آسیب دیده بود و برای بازسازی به چند سال وقت نیاز داشت. در حالی‌که کمونیستها در تمام طول این مدت به خاطر خودداری از درگیری مستقیم نه تنها خسارت قابل ملاحظه‌ای را متحمل نشدند، بلکه با فرصت به دست آمده توانستند توان نظامی‌شان را به طور کامل سازماندهی کرده و با پیشروی در سراسر چین این کشور را به‌طور کامل تحت نفوذشان درآورند. به محض اتمام جنگ علیه ژاپنی‌ها دیگر بار جنگ داخلی آغاز شد. با این تفاوت که این بار کمونیستها ملی‌گراهای مفلوک و زمینگیر شده را تحت کنترل درآورده و وادار به تسلیم‌شان کردند. به این ترتیب ژاپنی‌ها ندانسته و ناخواسته راه ناهموار کمونیستها را برای غلبه بر ملی‌گراها صاف و هموار کردند و سلطه آنان را بر چیانگ چای‌چک امکان‌پذیر ساختند.

اغلب فرماندهان در صورت مواجه شدن با دشمن قهاری چون چیانگ چای‌چک او را می‌کشند. اما در عوض فرصتی را که مائو از آن استفاده کرد از دست می‌دهند. اگر چیانگ رهبر باتجربه ملی‌گراها در نبرد علیه ژاپنی‌ها مداخله نمی‌کرد، چه بسا جنگ و درگیری طولانی‌تر می‌شد و به تخریب و ویرانی بیشتری می‌انجامید. اما مائو زرنگ‌تر از آن بود که اجازه دهد خصومت و کینه‌جویی شانس کشتن دو پرنده را با یک تیر از او

بگیرد. نخست با زیرکی چیانگ را برای قبول مسئولیت جنگ علیه ژاپنی‌ها برانگیخت. زیرا یقین داشت که ملی‌گراها به رهبری چیانگ سختی و مشقت جنگ را تاب آورده و در مصاف با ژاپنی‌ها سربلند بیرون خواهندآمد و از طرفی نیروی هوایی و توپخانه نیرومند ژاپنی‌ها ارتش منظم ملی‌گراها را سرکوب کرده و کاری را که انجامش برای کمونیستها ده‌ها سال به درازا می‌کشید بی‌تلاش و بی‌تکاپو به ثمر خواهند رساند. وقتی ژاپنی‌ها می‌توانستند این هدف را به سرعت متحقق کنند چه ضرورتی داشت که کمونیستها در این راستا نیرو و عمرشان را تلف نمایند. به هر حال استراتژی مائو درست از آب درآمد و راه کمونیستها برای دستیابی به قدرت هموار شد. همان‌گونه که ملاحظه می‌کنید مائوتسه تونگ با حرکتی موقتی روبه عقب (آزاد کردن چیانگ) گامی بزرگ روبه جلو برداشت. شما نیز می‌توانید با پیروی از این استراتژی برای پیشبرد اهداف خویش از نیروی رقبایتان استفاده کنید. برای این منظور باید در جستجوی فردی باشید که به طور دقیق با شما هدفی مشترک دارد و قابلیتهایش می‌تواند ضمن ترمیم کاستیهایتان از اتلاف وقت، هزینه و نیرویتان جلوگیری کند.

پنجه گربه ـ گربه برای گرفتن هر چیز ناخن‌های بلندی دارد. دست گربه را بگیرید و با چنگالش اشیاء را از آتش بیرون آورید. گرچه بعضی اوقات این گربه را می‌آزارید. اما او اغلب چیزی از این بابت حس نمی‌کند.

رهنمودهای کلیدی

■ اهدافتان را در لفافهٔ رمز بپیچید و در زمان مناسب رقبایتان را غافلگیر کنید.

■ سرپوش گذاشتن براهداف و نقشه‌هایتان راه را برای تحقق آن صاف و هموار می‌کند.

قانون ۲۲

اجازه دهید حریف نخستین گام را بردارد

نخستین حرکت شما در آغاز جنگ اغلب به ضررتان تمام می‌شود زیرا با انجام این کار استراتژی و جهت‌گیری کلی‌تان را آشکار ساخته و درنتیجه گزینه‌هایتان را محدود می‌کنید.

قدرت عقب‌نشینی را دست کم نگیرید؛ اجازه دهید حریف نخستین گام را بردارد. این تکنیک دست‌تان را باز نگه‌می‌دارد تا از هر زاویه‌ای که به صلاحتان است مقابله به مثل کنید. چنانچه حریف تهاجمی است دانه بپاشید و با ترغیب وی به حمله‌ای ضعیف و عجولانه، او را به موضع ضعف و انفعال سوق دهید. بیاموزید چگونه از شتاب و بی‌حوصلگی حریف و اشتیاقش برای تسلط بر شما استفاده کرده و با به‌هم ریختن توازنش وی را به سقوط و انحطاط بکشانید. هرگز در موقعیتهای دشوار و بحرانی مأیوس نشده و عقب‌نشینی نکنید. موقعیت شمَا در هر لحظه می‌تواند به نفع‌تان عوض شود. برای اینکه ضعف‌تان را به قدرت مبدل کنید باید بیاموزید چگونه و چه وقت عقب‌نشینی کرده و تا وقت مناسب برای پاتک (ضدحمله) مناسب صبر کنید.

* * *

هزاران سال پیش استراتژیستهای نظامی به‌طور همزمان در فرهنگهای مختلف به تاکتیک خاصی پی بردند: در هر جنگ طرفی که در موقعیت تدافعی قرار می‌گیرد اغلب پیروز است. این نظریه مبتنی بر چند دلیل می‌باشد: نخست وقتی نیروی مهاجم حمله را آغاز می‌کند تمام تاکتیکهایش نمایان می‌شود و دیگر چیزی برای پنهان کردن ندارد. بعکس نیروی مدافع پس از مشاهدهٔ استراتژی جنگی حریف، می‌تواند بفهمد کدام تاکتیک تدافعی کارساز است، دوم، اگر شما در مقام مدافع به حملهٔ اولیه واکنشی سنگین نشان دهید، به طوری که مهاجم در موقعیت ضعف قرار گیرد، ارتش او آشفته و نابسامان و سربازانش خسته و درمانده می‌شوند. فراموش نکنید که نگهداری یک سرزمین نسبت به تصرف آن به انرژی بیشتری نیاز دارد. اگر مدافع بتواند با استفاده از ضعفی که به آن اشاره شد ضربه‌ای متقابل وارد کند به احتمال زیاد مهاجم وادار به عقب‌نشینی خواهدشد.

بد نیست بدانید که هنر پاتک (ضدحمله) بر مبنای مشاهدات فوق ابداع شده است. پاتک بر این اصل استوار است که باید برای دشمن دانه پاشید و شرایطی را مهیا کرد تا او به نخستین حرکت ترغیب شود. زیرا با این تهاجم ندانسته و ناخواسته انرژی‌اش تخلیه و خطوط دفاعی‌اش از توازن خارج می‌شود. و آنگاه نوبت شماست که از این نقطه ضعف و نابسامانی تا حد امکان استفاده کنید.

ناپلئون پیش از جنگ آسترلیتز[1] که به «جنگ سه امپراتور» شهرت دارد با تهدید و ارعاب الکساندر اول، سزار روسیه، را به وحشت انداخت. سزار به قصد انتقامجویی، نیروهای خود و متحدانش یعنی امپراتوری

1. Austerlitz

اطریش و رُم را روانه میدان جنگ کرد. اقدام زود هنگام سزار نقاط ضعف قوای تحت امرش را آشکار کرد و موجب شد که ناپلئون به سادگی آنـان را شکـست دهـد. صـاحبنظران ایـن ابتکـار عمـل نـاپلئون را شـاهکار تاکتیکهای او به شمار می‌آورند.

در حقیقـت پاتـک بـرخلاف حملـه کـه مـستقیم و تهـاجمی اسـت، تیزهوشانه و مدبرانه می‌باشد. در واقع شما بـا اسـتفاده از نیـروی تهـاجم دشمن اسباب سقوط و انحطاط خودش را فراهم می‌کنید. گرچـه پاتـک قدیمی‌ترین استراتژی جنـگ بـه‌شـمار مـی‌آیـد. بـا وجـود ایـن تـاکنون مؤثرترین استراتژی شناخته شده و در دنیای مدرن نیـز در هـر اوضـاع و شرایطی کاربرد دارد. و از آنجایی که پاتک جزیی از سرشت انسان اسـت در تمام درگیریها و فضاهای رقابتی قابل استفاده می‌باشد.

به طور کلی آدمی در ذات از انتظار نفرت دارد؛ مایل است تمـایلات و خواهشهای نفسانی‌اش هر چه زودتر جامهٔ عمل بپوشند. غافل از ایـن‌کـه این نقطه ضعف مشکلات و خسارات زیادی به بار می‌آورد. عجله مـانع از آن است که برای انجام هر کار به اندازهٔ کافی فکر کرده و آنچه را کـه بـه صلاح و مصلحت‌تان است به مرحله اجرا گذارید. بعکس شکیبایی در هـر عصر و نسلی یکی از صفات ممیزه انسانی شمرده شده است. افـراد فاقـد این فـضیلت در دشـواریهای زنـدگی متانـت خـود را از دسـت داده و در تلاطم آن غرقه می‌گردند. صبر و حوصله در میـدان مبـارزه نیـز پاداشـی سخاوتمندانه و قابل توجه به دنبال دارد. به ما امکان می‌دهد که با دقـت و از روی تأمل در کمین فرصتها باشیم و در زمان و موقعیت مناسـب بـه قلمرو حریف پاتک زده و به خاطر این ابتکار عمل او را حیرت‌زده کنـیم. در روابط اجتماعی نیز فردی که تا فرارسیدن لحظه مناسـب حوصـله بـه خرج می‌دهد نسبت به کسی که متأثر از طبیعتش عجول اسـت، مقـام و

موقعیت بهتری دارد. در پرتو صبر و شکیبایی گزینه‌های شما چند برابر می‌شود. بعلاوه به جای خسته و فرسوده کردن خود در نبردهای کوچک، قادرید ضمن ذخیره سازی انرژیتان برای زمان مناسب، از خطاهای حریف به نفع خود استفاده کرده و در موقعیتهای دشوار روشن و شفاف بیندیشید. و سرانجام در شرایطی که دیگران تنها به تسلیم و عقب‌نشینی می‌اندیشند نبض زمان را در اختیار داشته و در کمین فرصتی برای پاتک باشید. تسلط بر اعصاب هنگامی‌که حریف کاسه صبرش لبریز شده و آشفته و عصبی به نظر می‌رسد کلید یک پاتک موفق است.

در قرن شانزدهم روش نوظهوری از جنگ موسوم به شین‌کیج[1] در ژاپن مرسوم شد. چون انعکاس حالات و حرکات دشمن به خودش یکی از روشهای نیرومند پاتک به‌شمار می‌آید، در این روش جنگجو با به دست گرفتن شمشیر و تقلید از حرکات دشمن جنگ را آغاز می‌کند. و از آنجایی‌که افراد هم‌سنخ به‌طور ناخودآگاه حالات و حرکات یکدیگر را تقلید می‌کنند و گاه وضعیت نشستن، ایستادن و زاویهٔ چرخش سرشان نیز یکسان است، می‌توان با استفاده از این اصل برای تأثیرگزاری و جلب اعتماد دشمن، او را از خاکریزهای دفاعی‌اش بیرون آورد و به او یورش برد.

پاتک برای برخورد با (بربرها[2]ی بی‌تمدن) نیز مفید است. هرگز در برابر افرادی که در ذات مهاجم هستند هراس به دل راه نداده و عقب‌نشینی نکنید. زیرا برخلاف صورت ظاهرشان ضعیف و بزدلند و به سادگی می‌توان تحت سیطره و کنترل‌شان درآورد. برای این منظور هیجاناتی را برانگیزید که حریف قادر به کنترلش نباشد؛ با کمی تلاش در

1. Shinkage
2. Barbarian

این زمینه او از مخفیگاهش بیـرون آمـده و در تیـررس پاتـک‌تـان قـرار می‌گیرد.

از سوی دیگر هنگامی‌که در حالت دفاعی به سر می‌برید مراقب باشید که در شرایط دشوار و تعیین کننـده واکـنش غیرمعمـول نـشان ندهیـد. اغلب مردم قدرت حریف را بیشتر و توانایی خود را کمتر از آنچـه هـست برآورد می‌کنند. اصل کلیدی در پاتک آن است: هیچ‌گاه موقعیت خـویش را نومیدکننده تلقی نکنید. صرفنظر از این‌که دشمنانتان چقـدر نیرومنـد به نظر رسیده و یا تا چه اندازه شکننده و آسیب‌پذیرند می‌توانید با پاتکی نیرومند آنان را تحت لوای خود درآورید. اگر در این راستا ماهرانـه عمـل کنید ضعف‌تان به قدرت تبدیل خواهدشد.

ممکن است حریف به خاطر بهره‌مندی از قدرت و یا امتیـازی خـاص نیرومند به نظر برسد. شاید وضعیت مالی خوبی دارد و یا ارتش و قلمـرو تحت سلطه‌اش وسیعتر است و یا این‌که به تیزهوشی و کـاردانی شـهرت دارد. توانایی او، هر چه باشد، از جهتی یک ضعف بالقوه محسوب می‌شود. زیرا می‌توان با مهار این کانون قدرت، او را بـه شـدت آسـیب‌پـذیر کـرد، مشروط به این‌که پس از انجام این کار با توسل به نقطهٔ قوت خویش بـه او بتازید. به‌طور مثال اگر قوای شما اندک اما دارای تحرک فراوان است از قابلیت تحرک‌تان بـرای پاتـک بـه حریـف سـود ببریـد. همـواره جویـای راههایی باشید که ضعف‌تان به مزیّت تبدیل شود.

گاو نر ــ بزرگ است. نگاه خیره‌اش همه را دچار خـوف و وحشت می‌کند. با شاخ‌هایش می‌تواند گوشتهای تن‌تـان را سوراخ کند. حمله به گاو و حرکاتش هنگـام گریـز از دست او مهلک و کشنده است. با وجود این مـی‌توانیـد

بایستید و اجازه دهید گاو به شنل‌تان حمله کند؛ اگر چیزی برای ضربه زدن نداشته باشد، شاخهایش بی‌اثر می‌شود. می‌توانید او را عصبی و خشمگین کنید؛ هر چه خشمگین‌تر شود وحشیانه‌تر یورش برده و زودتر نیرویش تحلیل می‌رود. و سرانجام لحظه‌ای فرامی‌رسد که می‌توانید روند این بازی را معکوس و این جانور مخوف را تکه‌تکه کنید.

هنر جنگ یعنی یک استراتژی دفاعی که با استدلال، دوراندیشی از یکسو و اقدام سریع و جسورانه از سوی دیگر توأم باشد.

ناپلئون بناپارت
(۱۷۶۹ ـ ۱۸۲۱)

رهنمودهای کلیدی

- تاریخ نشان می‌دهد که مدافعین به طور معمول در جنگ پیروز می‌شوند.
- بکوشید حریف را با خشم خودش به مبارزه بکشانید.
- خونسرد بمانید. حساسیت مهاجم به ضرر خودش تمام می‌شود.

قانون ۲۳

به نقطه حسّاس حریف ضربه بزنید

هرکسی به یک منبع قدرت اتکا دارد. بنابراین هنگام رویارویی با حریف مانند یک بازپرس درصدد یافتن علایم و سرنخهایی باشید که شما را دریافتن این منبع یاری می‌کند. ببینید مرکز ثقلی که این ساختار را منسجم و سرپا نگه‌داشته چیست. این مرکز می‌تواند ثروت، شهرت، پست و مقام کلیدی و یا راهکاری باشد که فرد موفقیتش را مرهون آن است. عطش او برای رسیدن به این مرکز ثقل ابزاری را برای کنترل و هدایتش در اختیار شما می‌گذارد. بنابراین ببینید رقیب شما چه چیزی را عزیز و گرامی داشته و با تمام قوا از آن محافظت می‌کند. نقطهٔ ضعف او، نقطهٔ اقتدار شماست. شرایط مناسب برای تأثیرگذاری و نفوذ فراهم شده است.

* * *

در هر مبارزه تمرکز به جنبه‌های فیزیکی دشمن نظیر نیروی انسانی، تجهیزات و پشتیبانی لجستیکی امری طبیعی است. هر استراتژیست نظامی نخست به شرایط فیزیکی ارتش نظر افکنده و آن را از حیث قدرت آتش، امکانات حمل‌ونقل و سایر تجهیزات ارزیابی می‌کند. اما جنگ به‌جز صحنهٔ تهاجمات فیزیکی پدیده‌ای غریزی و هیجانی نیز

هست. دستیابی به اطلاعات بیشتر و پاسخ به پرسش‌هایی نظیر: «چه عاملی ارتش دشمن را به تقلا و تکاپو وامی‌دارد؟ جنگاوران تحت‌تأثیر چه انگیزه‌ای در برابر نیروی دشمن مقاومت می‌کنند؟ چه کسی مانورها و رزمایشها را فرماندهی می‌کند؟ قدرت فرمانده از چه منبعی سرچشمه می‌گیرد؟» مستلزم تلاش و به کارگیری تاکتیکهای گوناگون است. یکی از ویژگیهای قدرتمندان آن است که همواره خود را نیرومند و فرز و چابک جلوه داده و تهدیدآمیز و مقاوم به نظر می‌رسند و این نمایش اغلب مبالغه‌آمیز است. بعلاوه آنان همواره نقاط ضعف‌شان را مستور و پوشیده نگه‌می‌دارند.

هدف نهایی جنگ آن است مراکز ثقلی را که به آن اشاره شد خنثی و یا منهدم کنید. زیرا در غیاب این مرکز، کلّ این ساختار از میان می‌رود. برخورد با این کانون، تعادل روحی دشمن را برهم‌زده و هول و هراس فزاینده‌ای را به جانش می‌اندازد. فرماندهان عادی تنها به جنبه‌های فیزیکی ارتش دشمن می‌نگرند و نقاط ضعف و چگونگی بهره‌برداری از آن را مرکز توجه قرار می‌دهند. در صورتی‌که استراتژیستها به علایم و نشانه‌ها در پس‌جنبه‌های فیزیکی نیز نظر دارند؛ ستونهایی که ساختار دشمن را سرپا نگه‌داشته و یا مرکز ثقلی که او را بیشتر از هر کجای دیگر آسیب‌پذیر می‌کند. ضربه زدن به این نقطه ضمن صرفه‌جویی فیزیکی و اقتصادی بهترین راه برای پایان بخشیدن به کشمکش است. برای آگاهی بیشتر دربارهٔ مرکز ثقل دشمن فرهنگ رایج در سیستم تحت نظارت او را به روشنی درک کنید. اگرحریف خاصی دارید، به دنیای درونش رخنه و نفوذ کرده و از چارچوبهای ذهنی، حساسیتها و اولویتهایش سردرآورید.

هر چه تشکیلات دشمن متمرکزتر باشد، ضربه به فرماندهانی که آن را هدایت می‌کنند ویرانگرتر است. گاه دشمن نامتمرکز دارای چند مرکز ثقل می‌باشد و شما باید با قطع و انسداد ارتباطاتشان، نخست آنها را از هم جدا کنید. وقتی اجزای یک مجموعه نتوانند با یکدیگر ارتباط برقرار کنند بی‌نظمی و هرج و مرج آن را فرامی‌گیرد.

هنگام تعامل با رقبا به میزان قدرت و وسعت عملکردشان توجه کنید. ببینید توانمندی‌شان برچه ستونهایی استوار است. این آگاهی گزینه‌های استراتژیک فراوانی را در اختیارتان قرار می‌دهد. می‌توانید با توسل به این اطلاعات، تیزهوشانه به دشمن یورش ببرید و به جای تهاجم مستقیم از پایه ضعیف و متزلزلش سازید.

پابلیوس سی پیو[1] در سال ۲۰۹ پیش از میلاد یکی از فرماندهان و سیاستمداران برجسته رُم بود. او با آگاهی از این که تمام منابع و قابلیتهای هانیبال در کارتاژ جدید، پایتخت کارتاژها در اسپانیا، متمرکز است به این نقطه لشگر کشید و هانیبال دشمن دیرینهٔ رُم را که سالها تهدیدی جدّی برای آن به شمار می‌آمد شکست داد و در تاریخ رُم باستان نامی پرافتخار یافت.[2]

دیوار ـ دشمنانتان پشت دیوار ایستاده‌اند و از آن به عنوان حفاظ استفاده می‌کنند. لازم نیست سرتان را به دیوار بکوبید و یا این دیوار را محاصره کنید. ستونهایی را که آن را سرپا نگه‌داشته و به آن قدرت بخشیده

---

1. Publius scipio
2. New Carthage

شناسایی کنید. زیر دیوار را حفر کنید تا پایه‌ها درهم شکسته و روی خودش خراب شود.

رهنمودهای کلیدی

- مرکز ثقل حریف را پیدا کرده و به آن حمله کنید.
- از حساسیتها، چارچوبهای ذهنی و اولویتهای حریف سردرآورید.

قانون ۲۴

زنجیره فرماندهی به وجود آورید

مشکلی که اغلب در رهبری یک گروه مشاهده می‌شود این است که هر یک از افراد تحت نظارتتان فکر و خلق و خویی متفاوت دارد. اگر بسیار سخت‌گیر و مستبد باشید از شما رنجش به دل می‌گیرند خشم‌شان را فرومی‌خورند و در فرصت مناسب از پشت به شما خنجر می‌زنند و اگر بسیار راحت و خودمانی باشید به خودخواهی طبیعی‌شان بازگشته و شرایطی را فراهم می‌آورند که سیستم کنترل و مراقبت را از دست بدهید. برای ایجاد تعادل باید یک زنجیره فرماندهی به وجود آورید تا افراد ضمن متابعت از شما حس نکنند که در محیط کار مورد اعمال نفوذ قرار می‌گیرند و یا کسی آنان را به بازی نمی‌گیرد. افراد مناسب را در مقام و موقعیتهای حساس بگمارید تا ارزشها و آرمانهایتان را در سراسر سازمان ترویج دهند. دستورات روشن و الهام‌بخشی صادر کنید، که در آن تمایلات تمام اعضای گروه در نظر گرفته شده باشد. احساس مشارکت و تعاون را ترویج دهید اما در مقام فرمانده از مداخله افراد در تصمیم‌گیریهای مهم و تعیین کننده‌تان سخت بپرهیزید. الگوی ملاطفت و مهربانی بوده و از برخوردهای آمرانه و تحکم‌آمیز اجتناب کنید. در عین حال برای حفظ انسجام و یکپارچگی فرماندهی سرسوزنی کوتاه نیایید.

* * *

امروزه مدیریت مؤثر و مقتدر بیش از همیشه مستلزم هشیاری و مهارت است، زیرا بعضی افراد به مقامات بالا دست بدگمان شده‌اند و دیگر خود را نه یَک مأمور مادون، که صاحب قدرت و مقام می‌شناسند. مایلند در زمینه‌های گوناگون اظهارنظر کرده و ارزاندام کنند. در عین حال از این واقعیت بی‌خبرند که وحدت گروهی تُرد و شکننده است و تحت تأثیر اظهارنظرهای افراد مختلف تَرَک برمی‌دارد و می‌شکند. و چون این تأثیرات بسیار نامحسوس است. تنها معدودی از اولیای امور این مشکل را لمس کَرده و به آن توجه دارند. از سوی دیگر امروزه بعضی از مدیرانی که خود را آزادی‌خواه می‌پندارند، می‌کوشند آزادی بیشتری برای کادر و افراد زیر دستشان قایل شوند؛ به همین دلیل در کلیهٔ امور از آنان نظرخواهی کرده و برای دخالت‌شان در تصمیم‌گیریهای استراتژیک و تعیین کننده اطلاعات مفصلی را در اختیارشان می‌گذارند. غافل از این‌که با انجام این کار یکی از مهم‌ترین اصول مدیریت و رهبری یعنی «یگانگی فرماندهی» را زیر پا می‌گذارند. بنابراین توصیه می‌شود اصول مدیریت را پیش از آن‌که خیلی دیر شود و مصیبتهای فراوان به بار آورد بیاموزید. این نکته را آویزه گوش کنید که فرماندهی منشعب و فاقد انسجام دیر یا زود از هم می‌پاشد و هیچ اثری از آن برجای نمی‌ماند. در واقع این موضوع عامل و مسبب بزرگترین شکستهای نظامی در طول تاریخ است.

به‌طور کلی افکار و اعمال ضعیف، نارسا و غیرمعقول بعضی افراد می‌تواند فکر و تصمیم فرماندهی را تحت‌تأثیر قرار دهد. از آن گذشته بعضی از اعضای گروه به جای این‌که همه چیز را بی‌غرضانه نگاه کرده و منافع جمعی را کانون توجه قرار دهند، دقت‌شان را به مزایا و منافع خویش معطوف می‌کنند. در واقع دیگران را خشنود می‌کنند تا اهداف

خودشان را متحقق سازند. به هر حال برای حفظ یگانگی فرماندهی از تمام توش و توانتان مایه گذارید و فراموش نکنید که شما در مقام فرمانده و یا رهبر باید خودکفا و مستقل بوده و مسئولیت مجموعه تحت‌تصدی‌تان را به طور کامل به عهده گیرید. نگرش استراتژیک و فراگیر تنها باید از ذهن شما تراوش کند. باید در تمام مدت ردّپای خود را مخفی نگه‌داشته و بر سیاستهای کارهایتان سرپوش گذارید. پشت صحنه و سیاستمدارانه کار کنید، به توصیه‌های کادر و افرادتان گوش فرادهید؛ اندیشه‌های خوب و سازنده‌شان را برگزیده و بر اندیشه‌های ضعیف و نارسای آنان خط بطلان بکشید. و در تمام مدت طوری رفتار کنید که افراد حس کنند به بازی گرفته شده و در تصمیم‌گیریهایتان دخیل و شریکند.

برای آفرینش شبکه اجرایی کارآمد ضرورت دارد افراد ماهری را که اهداف و ارزشهایشان با شما یکسان است به یاری طلبیده و آنها را متحد و منسجم کنید. این کار مزیت‌های فراوانی دارد: افراد متأثر از شور و انگیزه‌شان مستقلاً به رتق و فتق امور پرداخته و با به‌عهده گرفتن بخشی از مسئولیت شما از اتلاف وقت و نیروی ارزشمندتان جلوگیری کرده و در مشاهدهٔ افقها و چشم‌اندازها یاریتان می‌کنند.

هنگام تشکیل یک گروه، جویای افرادی باشید که بتوانند کاستیها و نارساییهایتان را جبران کرده و از مهارتهایی بهره‌مند باشند که شما فاقد آن هستید. مراقب باشید هنگام گزینش اعضای گروه، خبرگی و زیرکی بعضی افراد فریب‌تان ندهد. کادر و افرادتان باید از دو ویژگی بهره‌مند باشند: نخست بتوانند تحت نظارت شما با سایر اعضای گروه همساز و هماهنگ شوند، و دوم قادر باشند به طور مستقل دربارهٔ مسئولیت‌هایشان فکر کرده و به بهترین شیوهٔ ممکن آن را متحقق

سازند. به افراد تیم‌تان اعتماد کنید. اما بیش از اندازه برایشان آزادی عمل قایل نشوید.

وظیفهٔ اصلی زنجیرهٔ فرماندهی آن است که اخبار و اطلاعات را به سرعت از کانالهای مختلف جمع‌آوری کرده و در اختیارتان گذارد تا با توسل به آن بی‌درنگ خود را با اوضاع و شرایط تطبیق دهید. هر چه زنجیره فرماندهی‌تان کوتاه‌تر و کارآمدتر باشد، اطلاعات بهتر به جریان می‌افتد. لازم به یادآوری است که اخبار و اطلاعات هنگام دست به دست گشتن کم و بیش مورد دخل و تصرف قرار گرفته و از کیفیت آن کاسته می‌شود. در چنین شرایطی شما به ابزاری نیاز دارید که مورخ نظامی مشهور مارتین فن کرولد[1] آن را (تلسکوپ بی‌واسطه[2]) نامید: افراد در بخشهای مختلف زنجیره فرماندهی شما، باید به سرعت اطلاعات دست اول را به شما منتقل کنند. این کسان یعنی شبکهٔ غیررسمی دوستان و هم‌پیمانانتان به شما امکان می‌دهند که از حلقه بی‌تحرک و ناکارآمد زنجیره خویش باخبر شده و بیدرنگ آن را جدا کنید.

در این راستا مراقب افراد دو رو و به اصطلاح آب زیرکاه باشید. حضورشان بزرگترین خطری است که زنجیرهٔ فرماندهی شما را تهدید می‌کنند. آنان در هر سازمانی مانند علف هرز می‌رویند و گریز از چنگ‌شان به سادگی امکان‌پذیر نیست. برای اینکه خرابکاریشان در سطح وسیعتر و با شدت بیشتر گسترش یافته و به همه جا سرایت یابد جناحهایی را سازماندهی کرده و در آن اتحاد و پیوستگی که شما پس از سالها رنج و مرارت در تشکیلات‌تان به وجود آورده‌اید شکاف می‌اندازند. بعلاوه اوامرتان را برحسب مقاصد خود تفسیر و توجیه می‌کنند؛ در هر

---

1. Martin Van creveld
2. Directed Telescope

نقطه از زنجیرهٔ فرماندهی‌تان که ابهام و بلاتکلیفی مشاهده کنند رخنه کرده و مفاسدی به بار می‌آورند که ابداً قابل رؤیت نیست. برای این‌که از این خطر بزرگ برکنار بمانید و به عوارض شومش دچار نشوید به محض این‌که چهره واقعی آنان از زیر ماسک فریبنده‌شان برون افتاد و سرّشان آشکار شد عذرشان را خواسته و از شرّشان خلاص شوید.

هنگام انتخاب و به کارگیری هر یک از اعضای گروه تاریخچه زندگیش را مرور و بررسی کنید. ببینید که آیا آشفته و بیقرارست؟ آیا مدام از یک مؤسسه به تشکیلاتی دیگر تغییر مکان داده است؟ اینها علایمی ناشی از قدرت‌طلبی و برتری جویی است که به فرد اجازه نمی‌دهد با هیچ تشکیلاتی جور و سازگار شود. حتی اگر حس کردید افراد به‌طور دقیق با افکار و آرمانهای شما هماهنگ و منطبق هستند با احتیاط عمل کنید. این احتمال وجود دارد که آنان با توسل به فن شبیه‌سازی بخواهند شما را مجذوب کرده و به سیستم‌تان نفوذ کنند.

یکی دیگر از راههای خلاص شدن از دست افراد مخرب و آب زیرکاه آن است که هیچ فضایی را در سازمان برای مانور و ارزاندام‌شان باقی نگذارید. به محض شناسایی آنان بی‌درنگ دست به کار شده و ایشان را از ساختن پایگاهی که قصد دارند به‌وسیله آن قدرت فرماندهی و اجرایی‌تان را ضعیف و کم‌بازده کنند بازدارید.

و سرانجام به شکل و محتوای دستوراتی که صادر می‌کنید به دقت توجه کنید. دستورات مبهم به هنگام دست به دست گشتن تحت‌تأثیر افکار و سلیقهٔ افراد تغییر می‌یابد. به‌طوری که پس از رسیدن به دست افرادی که قرار است آن کار را انجام دهند، آنان جز علایم تزلزل و بلاتکلیفی چیزی دستگیرشان نمی‌شود. بعکس اگر دستورات شما وسواس گونه و تنگ‌نظرانه باشد افراد متأثر از آن چون آدمک مصنوعی

عمل می‌کنند و از به کارگیری ابتکار و نیروی خلاقه خویش برای رتـق و فتق امور باز می‌مانند. دستورات روشن، مختصر و الهام بخش مولّد شور و انگیزه است و موجب می‌شود که کادر و افراد حس کنند زمام امـور را در دست دارند.

افسارها ـ اسب بدون افسار قابل مهار نیـست؛ اسـبی را هم که در سر هر پیچ افسارش را بکشید به همین اندازه بی‌فایده است. کنترل زاییـده آزادی عمـل اسـت. بایـد افسار اسبَ را آنقدر نرم و ملایم در دست گیرید که حس کند زور و فشاری در کار نیست. آنگاه با کمترین کششی که در افسارش حس کند با میل و رغبت بـه آن واکـنش نشان می‌دهد، این هنری است که همه نمی‌توانند در آن ماهر و کار کشته شوند.

یک ژنرال بد بهتر از دو ژنرال خوب است.

ناپلئون بناپارت
(۱۷۶۹ ـ ۱۸۲۱)

رهنمودهای کلیدی

■ مدیریت منشعب و چند شاخه خطرناک است.

■ یقین حاصل کنید که به سـرعت از شـبکهٔ خـود اطلاعـات کـسب می‌کنید.

■ جویای افرادی باشید که کمبود اطلاعاتی‌تان را تـأمین کننـد. بـه آنان اتکاء کنید. اما اسیر و بنده‌شان نشوید.

قانون ۲۵

در برابر افراد ستیزه‌جو ظاهری تهدیدآمیز به خود بگیرید

بهترین راه برای برخورد با افراد مهاجم آن است که در وهلهٔ نخست آنان را از حمله و یا تهاجم بازدارید. برای این منظور باید با حالات و حرکاتتان خود را نیرومندتر از آنچه هستید نشان دهید، این تأثیر را از خود به جا گذارید که چنانچه خشمگین شوید و از کوره دربروید رفتار و حرکات خطرناک از شما سرمی‌زند، و در نتیجه درگیری با شما به زحمتش نمی‌ارزد. بعلاوه چنانچه کارتان به شکست بینجامد دشمن را نیز در گردابی که در آن غوطه‌ورید غرق می‌کنید. سپس با چند حرکت به ظاهر خشونت‌آمیز و بی‌ضرر نشان دهید که بلوف نمی‌زنید. بعضی اوقات ابهام و بلاتکلیفی از تهدید علنی مؤثرتر است. ستیزه‌جویان تنها زمانی در رفتار و گفتارشان تجدیدنظر می‌کنند که یقین بدانند بدرفتاری با شما برایشان گران تمام می‌شود. بنابراین با تحریک ترس و نگرانی در آنان وادارشان کنید پیش از سرشاخ شدن با شما به دقت فکر کنند.

* * *

شما در طول زندگیتان به احتمال زیاد با افراد بی‌رحم، خشن و حیله‌گری روبه‌رو می‌شوید که با سماجت می‌خواهند آنچه را که اراده کنند به دست آورند و در این زمینه با هیچ‌کس مدارا و مماشات

نمی‌کنند. درگیری با آنان کاری ابلهانه است. زیرا به قول معروف سرشان برای دعوا درد می‌کند و همواره برای کشمکش و درگیری آمادگی دارند. در نتیجه به احتمال زیاد در این بازی شکست خواهید خورد. از سوی دیگر اگر برای خلَاص شدن از شرّشان سر در مقابل‌شان خم کرده و آنچه را که می‌گویند خاضعانه و چشم‌بسته انجام دهید و یا بکوشید دلشان را به دست آورید به طور قطع حکم ناکامی‌تان را امضاء کرده‌اید. زیرا با این کار نشان می‌دهید که فردی سلطه‌پذیر هستید و با کمی زور و فشار می‌توان شما را قربانی کرد. در واقع دشمن‌تان را به تهدیدها و حملات بیشتر ترغیب کرده و زمینه را برای یک پیروزی ساده و بی‌دردسر برای او، و رنجش و تلخکامی برای خود فراهم می‌آورید. بعلاوه چون در موقعیتهای دشوار کمترین مقاومتی از خود نشان نمی‌دهید، این طرز رفتار به یک عادت بد دامن زده و آن را پایدار می‌کند. بنابراین به جای تلاش برای پرهیز از هرگونه درگیری و یا آه و ناله کردن از بابت بیعدالتیها و ناجوانمردیهایی که دیگران در حق‌تان روامی‌دارند از روش «معکوس کردن روند تهدید و ارعاب»، که سالها توسط رهبران و استراتژیستها دربارهٔ افراد زورگو و زیاده‌طلب بسط و توسعه یافته پیروی کنید.

این تکنیک که به هنر بازدارندگی شهرت دارد بر واقعیتهای زیر دربارهٔ جنگ و سرشت آدمی استوار است:

الف - بعضی افراد به مجرد آگاهی از این که ضعیف و آسیب‌پذیر هستید می‌کوشند بر شما مسلط شده، در چنگالتان گرفته و وادارتان کنند بر طبق میل و سلیقهٔشان عمل کنید.

ب - آنان نمی‌دانند که شما فردی ضعیف و سلطه‌پذیر هستید، خودتان با علایمی نظیر طرز قیافه و لحن بیان این پیام را به ایشان مخابره می‌کنید.

ج - ستیزه‌جویان درصدد زورگوییهای بدون خونریزی و سهل‌الوصول هستند. به همین دلیل اگر از موضع قدرت عمل کنید و یا با طرز رفتارتان نشان دهید که ارباب و فرمانده هستید، نه برده و فرمانبردار، از ستیزه‌جویی با شما منصرف می‌شوند. برای این منظور باید با حالات و حرکات و لحن بیان و طرز قیافه، حریف را گیج و سردرگم کرده و متقاعدش کنید که در ارزیابی اوضاع و احوالتان به خطا رفته است. حتی اگر در ذات فردی هراسان، بزدل و خجالتی هستید با استتار این نارسایی او را در ارزیابی شخصیت‌تان به اشتباه بیندازید.

این تکنیک تدافعی برای نبردهای روزانه فوق‌العاده مؤثر است. تلاش برای آرام کردن فرد ستیزه‌جو به اندازه درگیری با او کاری ضعیف و نامعقول است؛ باید کاری کنید که از درگیری با شما ترس و واهمه داشته باشد و حس کند که عواقب زیانباری دامنگیرش خواهدشد. باید ظاهری حاکی از قاطعیت و اعتماد به نفس به خود بگیرید و نقطه‌نظرهایتان را بی‌پروا بر زبان جاری سازید؛ شق و رق بنشینید و بایستید؛ به وقت مناسب تماس چشمی برقرار کنید و تا آنجا که لازم است پیامتان را چند بار و با حوصله تکرار کنید؛ با تملک‌نفس و تسلط بر اعصاب به سخنان او گوش کنید. و اگر فاقد مهارتهای فَوق هستید با الگوبرداری از رفتار و گفتار افرادی که از موضع قدرت عمل می‌کنند این الگوها را در خود تقویت کنید. ببینید این افراد چه می‌گویند و چگونه بیان می‌کنند؛ به حرکات سر و دست، حالت چهره و ژستهایشان توجه و آنقدر از آنها تقلید کنید که در ذات و جوهر وجودتان مستقر و به عادت تبدیل شود. بکوشید هر روز و تحت هر شرایطی از این تکنیکهای

ارزشمند استفاده کنید. پس از مدتی که در انجام این تاکتیکها به درجهٔ استادی رسیدید، آوازه‌تان به عنوان فردی قاطع و نیرومند همه جا می‌پیچد و همه از جمله افراد ستیزه‌جو برایتان ارج و قُرب فراوان قایل می‌شوند.

رابرت دِبروس[1] از سال ۱۳۰۶ تا زمان مرگش پادشاه اسکاتلند بود. او را دلیرترین جنگجوی نسل خودش به شمار می‌آورند. رابرت برای استقلال اسکاتلند با قوای ادوارد دوم پادشاه انگلستان جنگید. حملات شجاعانه، تاخت و تازهای ناگهانی و مبهم و ترکیبی از عملیات تهاجمی و دفاعی او نهایتاً مؤثر واقع شد. به طوری که ادوارد سوم پس از رسیدن به قدرت، استقلال اسکاتلند را به رسمیت شناخت.

در زیر اصول پنجگانه جلوگیری از تهاجم با شرح و تفصیل آمده است. این گلچینی از تجربیات و اظهارنظرهای بزرگترین استادان این مهارت است. بنابراین از امروز به مجرد این‌که دریافتید رفتار و گفتار فردی رنگ و بوی سلطه‌جویی می‌دهد با به کارگیری راهکارهای زیر بر ضعف و آسیب‌پذیریتان سرپوش گذاشته و فردی را که حالت تهاجمی و ستیز به خود گرفته به تجدیدنظر در رفتارش برانگیزید.

۱ـ با مانوری جسورانه مهاجم را بهت‌زده کنید

بهترین راه برای لاپوشانی کردن نقاط ضعف‌تان و وادار ساختن فرد ستیزه‌جو به صرفنظر از درگیری آن است که چند حرکت جسورانه و غیرمنتظره از خود نشان دهید. باید تصویر ذهنی او مبنی بر این‌که شما فردی ضعیف و زبون هستید عوض شده و تصویر فردی جسور که بر اوضاع و شرایط زندگیش اقتدار کامل دارد جای آن را بگیرد.

---

1. Robert the Bruce

۲ـ روند تهدید را معکوس کنید

با حرکتی ناگهانی مهاجمی را که تصور می‌کند می‌تواند شما را آلت دست کند به هراس افکنده و چیزی را که برایش بسیار ارج و اهمیت دارد تهدید کنید. نقطه‌ای را هدف قرار دهید که فکر می‌کنید آسیب‌پذیر است. اگر خشمگین شد و به سویتان آمد گامی به عقب برداشته و با تهدیدی مضاعف نشان دهید که از او ترس و واهمه ندارید.

۳ـ گُنگ و غیرقابل پیش‌بینی به نظر برسید

هیچ‌کس مایل نیست با فردی که حرکاتش غیرقابل پیش‌بینی است درگیر شود. ستیزه‌جو را متقاعد کنید که چیزی برای از دست دادن ندارید و اگر قرار باشد در پرتگاه ناکامی سقوط کنید او را نیز با خود به قعر این پرتگاه می‌برید. این تکنیک بخصوص در مورد مهاجمی که چیزهای زیادی برای از دست دادن دارد بسیار مؤثر است. به او تفهیم کنید که شکست او بسیار پرهزینه و خودشکنانه خواهدبود. این ترفند تمایلش را برای زورگویی و گردنکشی عقیم و نارسا می‌کند.

۴ـ از بدگمانی مهاجم استفاده کنید

به جای تهدید علنی فرد ستیزه‌جو، ترفندی به کار ببرید که حس کند درگیری با شما به صلاح و مصلحتش نیست. به صورت تلویحی به او بگویید که از اهرمهای دفاعی نیرومندی بهره‌مندید. هرچه به بلاتکلیفی و توهمش بیشتر دامن بزنید به قوهٔ تخیل خود بیشتر متکی شده و درگیری با شما را خطرناکتر حس می‌کند.

۵ـ بکوشید به قاطعیت و نیرومندی شهرت پیدا کنید

اگر در فضایی به سر می‌برید که مملو از افراد گستاخ و مهاجم است ظاهری حاکی از یکدندگی و خشونت به خود بگیرید تا رفته‌رفته تصویری از این خصوصیات در ذهن ستیزه‌جویان ثبت شود. به تدریج حس می‌کنید که آنان دست از سرتان برداشته و با احترامی توأم با ترس و واهمه با شما رفتار می‌نمایند.

جوجه‌تیغی ـ ظاهراً کندرو و ابله است و به آسانی به دام می‌افتد. اما وقتی مورد تهدید قرار می‌گیرد و یا به او حمله می‌شود تیغ‌هایش بیرون می‌جهد. اگر در همین حال به او دست بزنید تیغ‌هایش در گوشت تن‌تان فرومی‌رود؛ و هرگونه تلاش برای بیرون آوردن تیغ موجب می‌شود که نوک قلاب مانندش بیشتر در گوشت‌تان فرورفته و جراحات بیشتری به بار آورد. کسانی که با جوجه‌تیغی درافتاده‌اند هر بار که با او مواجه می‌شوند با نیم‌نگاهی از او فاصله می‌گیرند. اغلب افراد نه تنها با او نمی‌جنگند بلکه از سرراهش کنار رفته و او را به حال خود می‌گذارند.

حریف‌تان به دو دلیل با شما نمی‌جنگد: بداند این کار به صلاح و مصلحتش نیست، و یا شما چنین باوری را در ذهنش بکارید.

(قرن چهارم پیش از میلاد) سان تزو

رهنمودهای کلیدی

■ با مانورهای جسورانه مهاجم را گیج و سردرگم کنید.

■ با حرکتهای ناگهانی رعب و وحشت در او برانگیزید.

■ با اشاره به قابلیتهایی که مهاجم از آن می‌ترسد شک و بدگمانی‌اش را برانگیزید.

این کتاب راهنمای جامعی برای راهکارهای زیرکانه و مدبرانه در زندگی مدرن کنونی است.حاوی درسها و تجربیاتی که توسط فرماندهان وزمامداران شاخص و نامدار در بوته ی آزمایش گذاشته شده،و می توان آنها را به اهداف حرفه ای،شخصی، خانوادگی و اجتماعی و غیره تعمیم داد و برای ایجاد دگرگونیهای مثبت بهره گرفت.

the 33 strategies of war

انتشارات هامون

hamoonbook.com

ISBN:978-600-93174-4

Morvarid Aleyasin